

# Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 15 | 9. April 2009

## Channel Trends + Visions Gelungener Einstand

martin.fryba@crn.de

Erstmals präsentierten sich die Distributoren Actebis Peacock und NT plus gemeinsam auf einer eigenen Messe. 4.500 Gäste kamen nach Bochum, um sich von dem hohen Anspruch der nun zusammen agierenden Distributoren zu überzeugen. Beide wollen im Konvergenzmarkt Meilensteine setzen, indem sie beispielsweise fertige Lösungspakete für den Fachhandel schnüren.

SEITE 8

## Strengere Registrierung Oki in der Kritik

nadine.kasszian@crn.de

Vergangene Woche haben sich Oki-Partner über ein strengeres Vorgehen des Druckerspezialisten bei der Registrierung für den Drei-Jahre-Vor-Ort- und Next-Day-Service geärgert. Der Hersteller räumt Fehler in der Händler-Kommunikation ein und gewährt eine Übergangsfrist bis Jahresende. Trotzdem äußern sich die Partner gegenüber CRN kritisch: »Wir übernehmen die Registrierung für den Kunden gleich beim Kauf des Gerätes und trotzdem übrig«, berichtet ein Reseller. SEITE 14

## Cancom will zukaufen HOH mit B-to-B- Fokus

nadine.kasszian@crn.de

Cancom-Chef Klaus Weinmann formuliert klare Ziele für die Integration von Home of Hardware: Der CEO will den Etailer verstärkt in Richtung B-to-B-Geschäft lenken. Den Verzicht auf weiße Ware hat Cancom bei HOH bereits veranlasst. Das Systemhaus schließt das Geschäftsjahr 2008 zwar erfolgreich ab, stellt sich jedoch auf schlechtere Zeiten ein: Im Sommer werden 100 Cancom-Mitarbeiter von Kurzarbeit betroffen sein. SEITE 16

Reaktion auf rückläufige Nachfrage

## IT-Branche erwägt Kurzarbeit

**Die Konjunkturkrise holt den IT-Handel ein. Das spüren auch die Distributoren. Preisdruck und Absatzdelle machen die Ertragsplanungen zunichte. Kostenoptimierung ist kaum mehr möglich. Jetzt wird, wie bei Ingram Micro, über Kurzarbeit nachgedacht.**

wolfgang.kuehn@crn.de

Die Hersteller sind betroffen, die Value Add Distribution kommt nicht daran vorbei, der Handel ohnehin nicht und jetzt auch die Broadline-Distribution. Allen voran Ingram Micro, die Nummer eins unter den ITK-Grossisten. Gerhard Schulz, Senior Vice President Central & Eastern Europe bei Ingram Micro, sorgt vor: »Ingram Micro hat zum 1. Mai für sechs Monate vorsorglich Kurzarbeit angemeldet«, teilte er vergangene Woche mit. Grund: Die Prognosen aller Wirtschafts- und Marktforschungsinstitute signalisieren verhaltene Nachfrage.

Schulz steht mit dieser Entscheidung nicht allein. Bereits

Ende März hatte Avnet-Geschäftsführer Gerhard Hundt für den Value Add Distributor ebenfalls Kurzarbeit beantragt. Beide, Hundt und Schulz, sehen die Maßnahme auch als Chance, Arbeitsplätze zu erhalten und bei wieder steigendem Absatz flexibel reagieren zu können.

Ebenfalls Kurzarbeit hat bereits das Systemhaus Cancom für Sommer dieses Jahres angekündigt. Vorstandsvorsitzender Klaus Weinmann rechnet nicht vor 2010 mit einer Trendwende. Wer noch über Kurzarbeit nachdenkt, und welche Unternehmen vorerst ohne auskommen wollen, lesen Sie auf SEITE 8.

Exklusiv-Interview

## HP setzt auf Bedarf in Rechenzentren

**Volker Smid leitet seit Jahresbeginn das Deutschlandgeschäft von HP. Computer Reseller News sprach mit dem früheren Novell-Manager über den größten Server-Launch aller Zeiten und das für HP zentrale Konzept Data Center Transformation.**

michael.hase@crn.de

Die aktuelle Wirtschaftsflaute hat bei HP das Geschäft mit Servern, Druckern und PCs deutlich ausgebremst. Dennoch beurteilt Volker Smid, Vorsitzender der Geschäftsführung von HP Deutschland, die Lage vorsichtig optimistisch. Zum einen seien »die weltweiten Verschiebungen, die wir

vom Produkt- in den Service-Bereich gesehen haben«, für HP nicht überraschend gekommen, sagt Smid im Exklusivgespräch mit CRN. Zum anderen gebe es Bereiche, »in denen wir unverändert große Nachfrage sehen«.

Aufgeschlossen seien Kunden etwa für Lösungen im Bereich Data Center Transformation. Daher knüpft der Topmanager große Erwartungen an HPs brandneue Generation von x86-Servern. Sie eignen sich Smid zufolge wegen ihrer Wirtschaftlichkeit besonders für Unternehmen, »die ihre Infrastruktur transformieren und effizienter machen wollen«. SEITE 12

## Thema der Woche: Spezialdistribution



Mehrwert als Köder – ab Seite 22

Value Add in der Volumen-Distribution

## Masse und Klasse

**Weil auch die Broadliner vom Volumengeschäft allein nicht mehr leben können, wildern inzwischen fast alle großen Distributoren im Jagdrevier der Spezialisten. Im Projektgeschäft dominieren aber nach wie vor die Value Add Distributoren.**

michaela.wurm@crn.de

Der rasante Preisverfall bei PCs und Peripherie zwingt die Volumendistribution dazu, neue Wege zu suchen. Immer mehr Broadliner und Vollsortimenter haben deshalb bereits eigene VAD-Units oder VAD-Tochtergesellschaften aufgebaut, um in die marginträchtigeren Geschäftsfelder der Spezialisten vorzustoßen.

Denen attestieren ihre Kunden immer noch die bessere Beratungskompetenz. Aber auch die in der Logistik starken Volumendistributoren haben hier einiges zu bieten. So kann Actebis Peacock dank der Zusammenarbeit mit NT plus Synergie-Effekte nutzen und gemeinsam Projekte an-

gehen. Broadliner Tech Data und seine VAD-Tochter Azlan können gemeinsam ihre Partner noch besser bei der Weiterentwicklung in höherwertige Geschäftsbereiche unterstützen.

Die Broadliner sind also gut positioniert, auch im VAD-Segment mitzuspielen. Trotzdem werden die Spezialdistributoren auch künftig im Projektgeschäft die Nase vorne haben, davon ist Computer Compass-Geschäftsführer Dirk Henniges überzeugt. MEHR AUF SEITE 22.

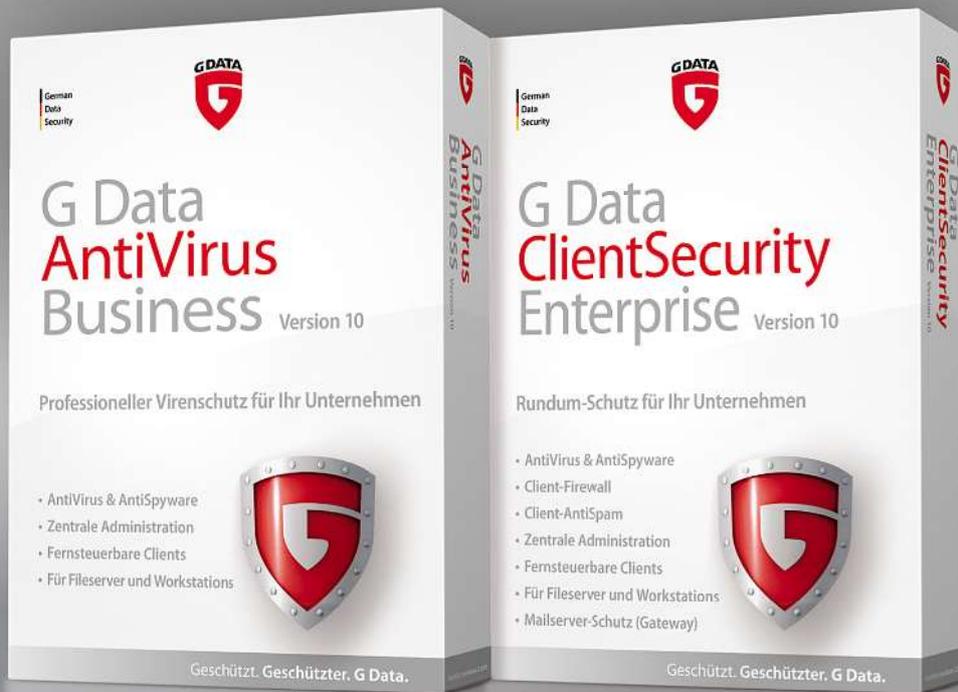
## Im Komponentenmarkt

**Keine Krise im Festplattenmarkt ..... 53**  
Die Festplattenbranche schaut auf ein erfolgreiches erstes Quartal 2009 zurück. Von der Wirtschaftskrise ist bisher wenig zu spüren. In einzelnen Bereichen wird mehr verkauft, als im Vorjahr.



# Sicher im Netzwerk.

- ★ AntiVirus & AntiSpyware
- ★ Zentrale Administration
- ★ Fernsteuerbare Clients
- ★ Für Fileserver und Workstations



- ★ AntiVirus & AntiSpyware
- ★ Client-Firewall & AntiSpam
- ★ Zentrale Administration
- ★ Fernsteuerbare Clients
- ★ Für Fileserver und Workstations
- ★ Mailserver-Schutz (Gateway)

## Die neue G Data Version 10: Perfekte Sicherheit für Unternehmen.

Die brillante Performance der neuen G Data-Unternehmenslösungen machen den Testsieger-Schutz am Client erstmalig völlig unspürbar und bieten perfekten Schutz für alle Größen von Netzwerken. Natürlich nach G Data-Manier: Höchstes Sicherheitsniveau bei einfacher Handhabung.

G Data		AntiVirus Business	AntiVirus Enterprise	ClientSecurity Business	ClientSecurity Enterprise	MailSecurity
Die Testsieger-Technologie	• Beste Virenerkennung • Fingerprinting: völlig ungebremste PC-Leistung	★	★	★	★	★
G Data ManagementServer	• Remote Administration: Installation, Virensuche, Updates, Einstellungen, auch per Web-Interface	★	★	★	★	
G Data AntiVirus Client	• Schutz für User „unsichtbar“ im Hintergrund • E-Mail-Virenblocker für Outlook, POP3 und IMAP	★	★	★	★	
G Data Firewall Client	• Ferngesteuerte Installation und Einstellung • Individuelle lernfähige Zugriffs-Regeln am Client			★	★	
G Data AntiSpam	• Sofortschutz vor Spam und Phishing • Preisgekrönter Schutz vor Image Spam		★	★	★	★
G Data MailSecurity	• Mail-Gateway zum Schutz vor Viren und Spam • Für beliebige Mailserver wie Exchange, Notes etc.		★		★	★
G Data PremiumSupport	• Signatur-Updates plus Software-Updates • Premiumsupport 24 h an 365 Tagen	★	★	★	★	★

## Starke Partner

Der Security-Markt steigt durch immer höhere Sicherheitsanforderungen an Unternehmen stetig an. Ihre Nettwerkunden erwarten von Ihnen einen zuverlässigen Schutz ihrer Ressourcen.

Wir bieten Ihnen technologisch und konzeptionell führende Lösungen und kompetenten Service.

Werden Sie Partner der deutschen Nummer Eins für Sicherheitslösungen.

Tel: 0234 / 9762-170  
Fax: 0234 / 9762-299  
E-Mail: b-vertrieb@gdata.de



### Die neuen G Data-Lösungen live erleben

22. April 2009 Berlin  
23. April 2009 Hamburg  
28. April 2009 München  
29. April 2009 Weinheim

Jetzt anmelden unter: [www.gdata.de/roadshow2009](http://www.gdata.de/roadshow2009)



„Mit den G Data-Unternehmenslösungen bin ich voll auf Erfolgskurs: Meine Kunden sind begeistert und die Marge stimmt auch. Einfach klasse.“  
Michael Krämer, GF Krämer IT Solutions GmbH, G Data Enterprise Partner

## Vorteile für G Data Security-Partner

- ★ Faire Partnerschaft schon ab 5.000€ Zielumsatz pro Jahr
- ★ Persönliche G Data-Ansprechpartner
- ★ 100% indirekter Vertrieb
- ★ Training und Zertifizierung kostenlos
- ★ Partnerweb & Marketingmaterial
- ★ Software zu Sonderpreisen

### Distributions- und Subdistributionspartner Deutschland

#### Broadline Distribution:



#### VAD Distribution:



### Kooperationspartner 2009 Deutschland



Geschützt. Geschützter. G Data.

## BSDS: Branche sucht den Superstar

kopfnuss@crn.de

Charismatische Firmenlenker sind rar geworden in der IT-Branche. Mit dem Ende des Dot-Com-Booms verschwand auch die schillernde Gründergeneration wieder in der Versenkung, hinter Gittern oder mit den beim Börsengang erlösten Millionen auf die eigene Karibikinsel.

Die wenigen Verbliebenen sehen zunehmend blass aus. Bill

den IT-Branche ein wenig Glamour ganz gut. Weil die aktuelle Generation von Internet-Kids aber wohl eher den nächsten Amokläufer als einen zweiten Bill Gates hervorbringt, greifen

### Schillernde IT-Gründer verzweifelt gesucht

Gates macht mehr in Charity, als sich um Microsoft zu kümmern. Apple-Gallionsfigur Steve Jobs ist gesundheitlich angeschlagen und Dell-Gründer Michael Dell hat nach seinem Rücktritt vom Rücktritt auch nicht mehr den alten Biss.

Gerade angesichts der Wirtschaftskrise täte der angeschlagene

die IT-Konzerne zu unkonventionellen Mitteln, um einen schillernden und medientauglichen IT-Manager zu finden. Die Brancheninitiative BSDS (Branche sucht den Superstar) orientiert sich dabei weitgehend an dem bewährten TV-Format. Da die Kandidaten in der derzeitigen Finanzkrise aber nicht nur schil-

lern, sondern auch rechnen sollten, müssen sie sich in den Casting-Runden nicht nur beim Extreme-Modding und Nerd-Styling beweisen, sondern auch ihr Talent in Krisen-PR und bei Massenentlassungen zeigen.

Für die Finalrunde stellt HP die Original-HP-Garage auf dem Firmengelände inklusive Verpflegung durch den örtlichen Pizzaservice zur Verfügung. Dem Kandidaten, der die Garage nach einem Monat mit einem vermarktbareren Produkt verlässt, winkt angeblich ein hochrangiger Managerposten. Bisher wollte das Unternehmen nicht bestätigen, dass es sich dabei um die Position von Marc Hurd handelt. ■

Oswald Huber (by Baaske Cartoons)



## Editorial

### Über Kurzarbeit und kleine Cowboyhasen

Ingram Micro meldet Kurzarbeit an. Jetzt spürt also auch der deutsche Distributions-Marktführer die Wirtschaftskrise. »Alle Wirtschafts- und Marktforschungsinstitute signalisieren eine zunehmend verhaltene Nachfrage für IT-Produkte, was wir sehr ernst nehmen«, begründet Geschäftsführer Gerhard Schulz diesen Schritt.



Markus Reuter, Chefredakteur, markus.reuter@crn.de

Überraschend ist das nicht. Es gibt wohl kein Unternehmen in Deutschland, das von der Wirtschaftskrise nicht betroffen ist. Die Firmen hier zu Lande haben zwischen November 2008 und Februar 2009 für 1,625 Millionen Beschäftigte Kurzarbeit angemeldet. Dies sei etwa 26 Mal so viel wie im entsprechenden Vorjahreszeitraum, so die Bundesagentur für Arbeit. Gut gefallen hat mir allerdings, dass Ingram Micro die Entscheidung, Kurzarbeit einzuführen, aktiv kommunizierte. Dass also nicht nur Jubelmeldungen an die Presse verschickt werden, sondern auch mal eine negative Nachricht. Der Geschäftsführer eines großen Systemhauses sagte uns vor wenigen Tagen, dass derzeit fast alle IT-Firmen über Kurzarbeit nachdenken würden. Und wenn ein großer Marktteilnehmer dies einräumen würde, viele nachziehen würden. Da kommt also noch einiges auf uns zu. Details über Kurzarbeit in der IT-Branche lesen Sie übrigens auf Seite 8.

Aber es gibt auch gute Nachrichten: Ostern steht vor der Tür und wir alle können einige Tage ausspannen. Moment – selbst das scheint nicht mehr sicher zu sein, wie eine Pressemitteilung der Mindfactory AG zeigt: Unter dem Betreff »Wer hilft dem kleinen Cowboyhasen?«, heißt es: »Ostern war gestern, heute ist Western!« Beim Ostergewinnspiel des Herstellers müssen die Teilnehmer dem »kleinen Cowboyhasen« helfen, sich das beim letzten Duell zerschossene Equipment neu zu besorgen. Nun ja, die Flucht in die Infantilität ist auch eine Lösung, um die Krise da draußen nicht mehr mitzubekommen...

Ich wünsche Ihnen jedenfalls ganz traditionell frohe und erholsame Ostertage!

Mit den besten Grüßen,

## Zahl der Woche

### 1 Dollar

Steve Jobs hat auch im Geschäftsjahr 2008 für ein symbolisches Gehalt von einem Dollar für Apple gearbeitet. Dies geht aus einem Pflichtbericht des Computerkonzerns an die US-Börsenaufsicht SEC hervor.

## Anregungen, Kritik oder Frust?

Sagen Sie uns, was Sie bewegt! Wir veröffentlichen Ihre Meinung zu unseren Beiträgen. Oder schreiben Sie uns, was Sie schon seit langem loswerden wollen: [leserforum@crn.de](mailto:leserforum@crn.de)

### Foto der Woche: Actebis lichtet den VAD-Dschungel

Eine humorige Seite konnten die Actebis Peacock-Leute dem Thema durchaus abgewinnen: »Soll ich das Nashorn unter Einsatz meines Lebens niederringen«, scherzte René Schäfer, Leiter des Bereichs Value Added Distribution bei den Soestern, als er zwischen Büschen und Bambus fürs Foto posierte. Der VAD-Bereich präsentierte sich auf der Messe Channel Trends+Visions in Bochum unter dem Motto »Mit Actebis Peacock durch den VAD-Dschungel«.

Die Botschaft des Auftritts war ebenso klar wie einfach: Das unüberschaubare Angebot an beratungsbedürftigen Produkten, die der ITK-Markt bereithält, stellt sich dem Reseller als Dschungel dar. Mit seinem Service-Portfolio will der westfälische Distributor den Fachhändlern dabei helfen, im Dickicht nicht die Orientierung zu verlieren. Auf Expedition in den Urwald waren in Bochum auch die Hersteller Arstaro, APC, CA, Fujitsu, HP Procurve, Microsoft, Oracle und Tandberg gegangen. ■



### Gastkommentar

Alexander Waidmann/Geschäftsführer der AraCom Software GmbH

#### Vitaminspritze für die IT-Abteilung

Das Thema IT-Outsourcing ist eines der Themen, das mit einer gewissen Regelmäßigkeit immer wieder diskutiert wird. Der Trend beim »Make or Buy« ging nach den Folgen der Outsourcing-Versuche ganzer IT-Abteilungen ins Ausland wieder zur eigenen IT-Abteilung, allerdings mit der aktuellen Tendenz, sich bei Bedarf hochspezialisierte Fachleute ins Haus zu holen. Dieser Trend zeichnet sich auch bei global agierenden Unternehmen ab, deren geschäftskritische Anwendungen für Kunden und Geschäftspartner mit einem Rund-um-die-Uhr-Support zuverlässig abgedeckt sein müssen.

Denn mit der zunehmenden Einbindung von Geschäftspartnern wie Zulieferern, Händlern oder Kunden in das firmeneigene IT-Netz ist nicht nur die Zahl der Anwender, sondern auch die Zahl der Support-Anfragen in

diesen Netzen enorm gestiegen. Dies hat zur Folge, dass Unternehmen neue Wege gehen müssen, um eine hohe Sicherheit zu gewährleisten und Kunden und Geschäftspartner schnellstmöglich zufrieden zu stellen.

Daher ist es kein Zufall, dass wir in einer Zeit, in der Unternehmen zur Kostenoptimierung gezwungen sind, unser bestehendes Angebot eines IT-Supports weiter ausbauen. Sich im Support auf externe IT-Spezialisten verlassen zu können, die als integrierter Teil einer hochspezialisierten IT-Abteilung eingesetzt werden, ist weitaus günstiger, als eine komplette Mannschaft im Haus vorhalten zu müssen.

Den Bedarf an qualifizierten IT-Fachleuten sehen wir bei zahlreichen Unternehmen, die mit den eigenen Mitarbeitern keinen vollständigen und häufig auch keinen spezialisierten IT-Support anbieten können



und auf »vitaminreiche« Unterstützung von außen angewiesen sind.

Mit dem IT-Support-Center haben wir daraus nun die Konsequenz gezogen: Unternehmen, die einen ausschließlichen IT-Support im 2nd- oder 3rd-Level-Bereich benötigen, können auf diese Weise flexibel und absolut professionell unterstützt werden – wenn nötig jederzeit und überall. ■

### Briefe

#### Falscher Ansatz

(CRN-Online vom 01.04.2008), »Oki: Ärger um 3-Jahre-Vor-Ort-Service«

Die Äußerungen des CEO, dass die Änderungen zugunsten der Kunden erfolgt sind, sind mehr als lächerlich. Der Kunde hat den First Level Support nur angerufen, wenn es einen Defekt am Gerät gab. Im Zuge des Anrufes wurde die Registrierung nachgeholt. Die Anzahl der Anrufe wird sich dadurch wohl nicht reduzieren.

Zum anderen ist zu überlegen, ob Oki nicht lieber die Händler bevorzugt behandelt, die die Registrierung immer ordnungsgemäß durchführen. Wir erledigen das für den Kunden gleich beim Kauf des Gerätes, der Support lässt aber trotzdem oft zu wünschen übrig. Den Next-Day-Service bieten wir dem Kunden gar nicht aktiv an, denn oft wird es nächste Woche oder gar Monat. Es wäre sicher geschickter gewesen, zunächst den Support zu optimieren, bevor man die Rechte der Kunden beschneidet.

STEFAN MENDE, AH COMPUTER-BUSINESS GMBH, EUERDORF

#### Mehr Pünktlichkeit erwünscht

Ich betreue Zahnarztpraxen, die in der Regel ohne Internetzugang sind. Die Online-Registrierung wird dadurch sehr erschwert. Registriert man den Drucker vorab und benötigt ihn dann kurzfristig für einen anderen Kunden, ist das auch nicht schön. Das Einhalten bestimmter Zeitvorgaben finde ich aber sehr gut, leider bezieht sich Oki dabei nicht auf den Vor-Ort Next-Day-Service, der öfters zu Next-Week (Rekord ist Next-Year) wird. Wird der Service mal pünktlich bearbeitet, werden dort zwar die Drucker getauscht. Leider aber so, dass mein Kunde immer noch nicht in der Lage ist, etwas zu drucken.

Oki sollte weniger auf die Registrierung, sondern auf das Erbringen der Garantieleistungen Wert legen. Die großzügige Regelung mit bis zu 100 Euro Kosten ist ein Witz. Ich habe mir gerade mehrere Oki C3300N für 129 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer bei Office Discount besorgt. Wieso sollte ich da noch einen Mono-Drucker reparieren lassen.

JAN AMBERG, PRAXIS-BLICKWINKEL, ELFERSHAUSEN

# Stressfrei drucken – mit Original HP LaserJet Druckkassetten

**ACTEBIS®**  
PEACOCK

**Your Partner for Success.**



**HP Authorized  
Distribution Partner 2009  
IPG Supplies EMEA**



Wenn Sie eine neue Original HP LaserJet Druckkassette kaufen, können Sie sicher sein: An diesem Produkt ist wirklich alles absolut neu. Wir befüllen unsere Kassetten nie ein zweites Mal, sodass sämtliche Komponenten in perfektem Zustand sind – für konsistente, hochwertige Ergebnisse bei jedem Ausdruck. Gleichzeitig frischt die intelligente Technologie, die in jeder HP Druckkassette steckt, auch Ihren Drucker wieder auf und sorgt dafür, dass das Gerät immer Spitzenleistung bringt. HP Technologie erinnert Sie sogar daran, rechtzeitig Druckkassetten nachzubestellen, damit Ihnen niemals der Toner ausgeht. So lenkt Sie nichts von Ihrer wichtigen Arbeit ab. Fazit: Es ist garantiert eine glänzende Idee, niemals auf HP zu verzichten.



Mat. Nr.	Herst.Nr.	Beschreibung	HEK
1400245	CB540A	HP CB540A Black Druckkassette mit ColorSphere Toner für HP CLJ CP1215, 1515, 1518	48,90 €
1400246	CB541A	HP CB541A Cyan Druckkassette mit ColorSphere Toner für HP CLJ CP1215, 1515, 1518	44,70 €
1400247	CB542A	HP CB542A Yellow Druckkassette mit ColorSphere Toner für HP CLJ CP1215, 1515, 1518	44,70 €
1400248	CB543A	HP CB543A Magenta Druckkassette mit ColorSphere Toner für HP CLJ CP1215, 1515, 1518	44,70 €
1206759	Q6614A	HP Foto Laser Papier 220 glänzend, DIN A4, 100 Blatt	13,20 €



**Jetzt online bestellen!**  
[www.actebispeacock.de](http://www.actebispeacock.de)

- Ca. 80.000 Artikel
- Rund 200 Hersteller
- Exzellenter E-Shop
- Überzeugender Service

**Bestellhotline:**  
02921/99-4444

oder kontaktieren Sie  
Ihren Vertriebspartner

Gültig vom 09.04. bis 16.04.2009

Die Wiedergabe von Firmennamen, Produktnamen und Logos berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese Namen/Bezeichnungen ohne Zustimmung der jeweiligen Firmen von jedermann genutzt werden dürfen. Es handelt sich um gesetzlich oder vertraglich geschützte Namen/Bezeichnungen, auch wenn sie im Einzelfall nicht als solche gekennzeichnet sind. Für Bestellungen in Österreich gelten die AGB der Actebis Computerhandels GmbH und für Bestellungen in Deutschland gelten die AGB der Actebis Peacock GmbH. Alle genannten Preise zzgl. MwSt. gelten für aktuelle Lagerbestände, Lieferung ab Lager Soest rein Netto gegen Rechnung, zzgl. Mautpauschale (1,00 Euro pro Auftrag), Transportkosten und Transportversicherung. Zwischenverkauf, Irrtümer, Änderungen und Druckfehler vorbehalten. Lieferung nur solange der Vorrat reicht. Alle Angaben sind unverbindlich, die techn. Angaben entsprechen Herstellerangaben. Keine Haftung und Gewähr bei unzutreffenden Informationen, fehlerhaften und unterbliebenen Eintragungen. **Actebis Peacock GmbH, Lange Wende 43, 59494 Soest**

# 15. WOCHE

## Fakten & Analysen

- 8 Ingram Micro meldet Kurzarbeit an**  
Reaktion auf rückläufige Nachfrage  
**Combase stellt Insolvenzantrag**  
Fehlende Liquidität
- 10 Selbstbewusste Distributoren in Bochum**  
Actebis Peacock und NT plus mit Channel Trends + Visions zufrieden  
**QSC gibt Consumergeschäft auf**  
Laufende Verträge bleiben bestehen  
**Euronics stellt neues Markenkonzept vor**  
Verbundgruppe will Media Markt entthronen

## Unternehmen

- 12 »Die weltweiten Verschiebungen kommen nicht überraschend«**  
Exklusiv-Interview



**Volker Smid übernimmt zum Jahresbeginn den Vorsitz der Geschäftsführung von HP Deutschland. Seite 12**

- 14 Partner verärgert über Oki-Service**  
Übergangsfrist bis Ende des Jahres  
**AP AG stellt auf indirekten Vertrieb um**  
Neues Partnerprogramm eingeführt
- 15 Archivierungsspezialist GFT inboxx baut Channel aus**  
Distributionsabkommen mit Ectacom unterzeichnet
- 16 Cancom stellt Home of Hardware neu auf**  
HOH künftig mit B-to-B-Fokus  
**Mio startet in Deutschland**  
Eigene Niederlassung statt Vertriebsgesellschaft
- 17 Synaxon erwartet rückläufiges Geschäft**  
Preisverfall belastet Umsatzerlöse
- 18 1&1 reagiert auf schlechte Händler-Bewertung**  
Besserer Service für Endkunden und Partner  
**Hewlett-Packard vereinfacht Partnerprogramm**  
Vergütungs- und Kompensationsmodell wird modifiziert
- 19 Ebay bietet dem Handel neue Chancen**  
Plattform startet »Wow!-Angebote«

## Management & Recht

- 20 Da steht Ihnen mancher Streit ins Haus**  
Gewährleistungsverpflichtung des Verkäufers

## Schwerpunkt

### Thema der Woche: Spezialdistribution

- 22 Mit Mehrwert auf Kundenfang**  
Value Add in der Volumen-Distribution



## Märkte & Prognosen

- 24 IT-Ausstattung privater Haushalte nimmt zu**  
Datenblatt
- 25 Online-Händler und Outsourcer im Kommen**  
Zahl der klassischen Reseller rückläufig

## Blitzlicht

- 28 Also:** Reseller können Millionäre werden  
**Lexmark:** Aktion »Lager ohne Kosten«  
**NT plus:** »HiProfit« für den Fachhandel

**HiProfit!** SIEMENS HiPath  
Die HiPath-Jahresauftakt-Aktion für Quartal 1 in 2009!

NT plus-Warengutschein  
NT plus-Warengutschein  
Qualität verbindet  
NT plus

**NT plus belohnt Umsätze mit »HiPath«-Telefonsystemen von Siemens. Seite 28**



**Unterstützt auch den 5,8-GHz-Bereich: der Access Point »bintec W1002n«.** Seite 31

## Produkte & Technologien

- 30 Samsung:** Mini-Notebooks für alle Fälle  
**Intel:** Xeon 5500: Nehalem startet im Server-Markt
- 31 Funkwerk Enterprise Communications:** WLAN Access Point mit VPN-Sicherheitsstandard  
**HP Procurve:** Energieeffizienz im Gigabit-Netzwerk  
**Norman:** Malware-Schutz mit DNA-Matching

## Rubriken

- 3 Meinung**
- 4 Leserforum**
- 26 Personen**
- 27 Termine**
- 32 Kontaktbörse**
- 51 Ausschreibungen**
- 53 Komponentenmarkt**
- 54 Impressum/Inserentenverzeichnis**
- 55 Szene**

Diese Woche auf  
**crn.de**



Mehr **INFOS:** Aktuelle News und wertvolle Tipps zum Online-Handel unter [www.crn.de/etailer](http://www.crn.de/etailer)



Im **FORUM** unter [www.crn.de/forum](http://www.crn.de/forum) können Sie über aktuelle Aufreger und Handelsthemen diskutieren.



**Party-Bilder:** Alle Party-Bilder von der Actebis Peacock/NT plus-Messe Channel Trends + Visions [www.crn.de/party](http://www.crn.de/party)





## Optimaler Schutz für dynamische Unternehmens-Netzwerke

Kaspersky Open Space Security schützt Firmen-Netzwerke jeder Größe inklusive externer Mitarbeiter und mobiler User zuverlässig – und wächst mit allen zukünftigen Anforderungen an die Unternehmens-IT.

### Ihre Vorteile:

- Optimaler Schutz vor Viren, Spyware und Hackern auf allen Netzwerk-Ebenen
- Proaktiver Schutz der Workstations vor bisher unbekanntem Viren
- Echtzeit-Scan von Mails und Internet-Traffic
- Automatische Isolierung infizierter Rechner
- Zentrale Administration mit umfangreichem Berichts-System

Überzeugen Sie sich von der optimalen Skalierbarkeit und dem flexiblen Lizenzmodell unserer Produkte.

Erhältlich bei folgenden Distributoren:



Kaspersky Open Space Security hat als erste Antiviren-Software weltweit das Zertifikat „Citrix Ready“ erhalten.

Fortsetzung vom Titel

## Ingram Micro meldet Kurzarbeit an

wolfgang.kuehn@crn.de

Es wird eng auf der Ertragsseite: Handel, Hersteller und jetzt die Distribution denken über Kurzarbeit nach. Avnet machte unter den großen Distributoren den Anfang, meldete wegen verhaltenem Auftragseingang im vergangenen Monat für April Kurzarbeit an. Jetzt nutzt auch Ingram Micro-Chef Gerhard Schulz »Kurzarbeit als geeignetes Instrument, mit dem besonnene Unternehmenspolitik unterstützt wird«. Der Topmanager bezeichnet zwar die ersten Monate des Geschäftsjahres als erfolgreich, mag aber für die kommenden Monate schwerlich eine Einschätzung geben. Denn alle Prognosen »signalisieren eine zunehmend verhaltene Nachfrage nach IT-Produkten, was wir sehr ernst nehmen«.

Wie genau die Grossisten auf die Zeichen der Gesamtwirtschaft achten, ist auch von der Actebis-Gruppe zu hören. Deren Geschäftsführungsvorsitzender Klaus Hellmich sieht zwar »momentan keine akute Notwendigkeit für Actebis Peacock und NT plus Kurzarbeit anzuordnen«, schließt dies aber grundsätzlich nicht aus: »Sollte der Markt weiter massiv einbrechen, könnte

auch die Actebis-Gruppe irgendwann nicht mehr um Kurzarbeit herumkommen.«

Eine Entscheidung für Kurzarbeit musste bereits das Systemhaus Cancom treffen. Nachdem im ersten Quartal die Auftragslage um etwa fünf Prozent zurückgegangen und für das zweite Quartal keine Erholung in Aussicht ist, kündigt Geschäftsführer Klaus Weinmann für den Sommer bereits Kurzarbeit an. Etwa 100 Mitarbeiter seien davon betroffen. Noch nicht ganz so weit ist Hans-Jürgen Bahde, CEO des IT-Dienstleisters TDMi. »Wir sind im Nachdenkprozess, haben

### Systemhäuser ebenfalls unter Zugzwang

aber noch keine finale Entscheidung getroffen«, erklärt Bahde, der dies vor allem mit dem wettbewerbsbedingten Preisdruck und dem höheren Preisbewusstsein der Kunden begründet. Dass der Kelch auch an großen Systemhäusern nicht vorbeigeht, zeigt die Bechtle-Gruppe. Eines ihrer Systemhäuser hat bereits Kurzarbeit angemeldet, ein weiteres denkt darüber nach. Selbst Stellenabbau schließt CEO Thomas Olemotz wegen des Umsatz- und Gewinnrückgangs nicht aus.

Optimistisch hingegen beurteilt das Systemhaus Computa-

center das laufende Geschäftsjahr. Man wolle, so heißt es, in der Krise weitere Arbeitsplätze schaffen. Von Wachstum spricht auch Rico Siefermann, Geschäftsführer Octo IT, die einen Teil der Assets, unter anderem die Markennamen Piranha und Delphin,

von der insolventen Leo übernommen hat. »Das erste Quartal ist hervorragend gelaufen, wenn es so weiterlaufen würde, wären wir hoch zufrieden.« Deshalb gebe es für sein Unternehmen keine Pläne, Kurzarbeit anzumelden. Davon sei auch beim Security-Systemhaus Integralis keine Rede, sagt Matthias Rosche. Im Gegenteil, »wir sind sogar auf der Suche nach qualifizierten Fachkräften«. Zwar spüre man auch bei Integralis die Zurückhaltung und Verunsicherung im Markt, doch einen Rückgang des Projektgeschäfts erwartet der Direk-

tor Consulting allenfalls im zweiten oder dritten Quartal.

»Mithilfe der Kurzarbeit kommen wir – falls nötig – mit weniger Personaleinsatz durch die Sommermonate und halten gleichzeitig unser hochqualifiziertes Personal für die Zeit, wenn das Geschäft wieder anzieht«, sagt Ingram-Chef Schulz zur möglichen Kurzarbeit. »Gerhard Schulz ist ein kluger Mann, der genau weiß, was er tut«, kommentiert Hans-Dieter Wysuwa, Senior Vice President Channel Sales bei Fujitsu Technology Solutions (FTS), die Entscheidung des Distributions-Chefs. Zugleich mahnt er davor, voreilige Rückschlüsse auf die wirtschaftliche Lage von Ingram zu ziehen. Denn um kurzfristig auf das Instrument Kurzarbeit zugreifen zu können, müsse es formal beantragt werden. Aus diesem Grund könne »Kurzarbeit in Zeiten wie diesen auch eine Option für uns sein«. ■



Ingram Micro-Chef Gerhard Schulz handelt vorausschauend

### Notizen

#### Bieterschlacht um Hansenet

folker.lueck@crn.de

Gleich mehrere Telefongesellschaften interessieren sich für die zum Verkauf stehende Telecom Italia-Tochter Hansenet (Marke: »Alice«). Agenturmeldungen zufolge wollen Vodafone und Telefonica/O<sub>2</sub> bis Mitte April ein Angebot abgeben. Auch der Provider United Internet (»1&1«) soll Interesse signalisiert haben, obwohl er selbst als Übernahmekandidat gilt. Hansenet machte 2008 rund 1,2 Milliarden Euro Umsatz und zählt 2,3 Millionen Breitbandkunden. Telecom Italia muss durch Verkäufe von Konzernbereichen drei Milliarden Euro erwirtschaften, um einen riesigen Schuldenberg abzutragen. ■

#### SGI wieder insolvent

benjamin.blaume@crn.de

Der für seine Grafik-Workstations bekannte Server-Spezialist Silicon Graphics (SGI) hat zum zweiten Mal innerhalb von drei Jahren einen Insolvenzantrag gestellt. Einen Tag nach dem Antragseingang gab Server- und Datacenter-Anbieter Rackable Systems bekannt, dass er sämtliche Aktiva von SGI für rund 25 Millionen Dollar übernimmt. Berühmt wurde Silicon Graphics in den 90er Jahren, als viele Hollywood-Studios die SGI-Workstations für Spezialeffekte in Filmen wie »Jurassic Park« und »Terminator 2« einsetzten. ■

#### Update

michaela.wurm@crn.de

Bei den aktuellen CRN-Channeltracks zur Bekanntheit und Nutzung von Distributoren ist uns in Ausgabe 14/2009, Seite 36 ein Fehler unterlaufen. Distributor B.Com hat nicht, wie irrtümlich geschrieben, stark in der Händlergunst verloren und ist auch nicht aus den Top Ten gerutscht. Der Kölner Vollsortimenter lag vielmehr im Februar 2009 bei der Händler-Nutzung mit einem Anteil von 11,8 Prozent auf Platz acht. ■

### Fehlende Liquidität

## Combase stellt Insolvenzantrag

**Combase, ein Dienstleister für zahlreiche TK-Unternehmen, hat einen Insolvenzantrag gestellt. Der Service-Betrieb soll derweil ohne Probleme weiterlaufen – die Gehälter der Mitarbeiter sind vorerst gesichert.**

benjamin.blaume@crn.de

Eine angespannte Liquiditätssituation hat zur Insolvenz des Service-Dienstleisters Combase geführt. Das gab der Vorstandsvorsitzende der Aktiengesellschaft, Adolf Sailer, im Rahmen einer Mitarbeiterversammlung bekannt. Er beschrieb die Auftragslage als stabil, weitreichende Sanierungsmaßnahmen seien angelaufen. Trotzdem sei es dem Unternehmen nicht gelungen, den Weg zum zuständigen Amtsgericht in

Aschaffenburg zu verhindern. Der Service-Betrieb läuft derweil, nach Aussage des vorläufigen Insolvenzverwalters Tobias Hofer, unbeeindruckt vom Antrag weiter: »Es ist gewährleistet, dass alle Aufträge weiterhin in der ge-

### Service-Betrieb läuft unverändert weiter.

wohnten Qualität bearbeitet und ausgeführt werden.« Mobilfunk-Anbieter und Combase-Kunde O<sub>2</sub> bestätigt die Aussage des Insolvenzverwalters. »Wir stehen im engen Kontakt mit Combase. Derzeit geht alles seinen gewohnten Gang,« berichtet O<sub>2</sub>-Sprecher Harald Maass.

Die Gehälter der 834 Mitarbeiter am Stammsitz in Karlstein sind vorerst gesichert. Sie bezie-

hen in den kommenden drei Monaten Insolvenzgeld aus dem Risikotopf der Bundesagentur für Arbeit. Darüber hinaus hofft Vorstandschef Sailer, dass ein Großteil der Arbeitsplätze gesichert werden kann. Man plane eine

Auffanggesellschaft, die den Geschäftsbetrieb zunächst weiterführen könnte. Insolvenzverwalter Hofer hat laut eigener Aussage bereits mit Kunden und Gläubigern Kontakt aufgenommen. Aufgrund der Kürze im Unternehmen könne er aber noch keine Aussage zu möglichen Sanierungskonzepten machen.

Combase ist als großer Service-Dienstleister für zahlreiche

IT- und TK-Unternehmen tätig. So übernehmen Tochterfirmen Reparaturen, den Kundenservice und die Logistik unter anderem für T-Mobile und O<sub>2</sub>. Europaweit beschäftigt Combase derzeit 1.255 Mitarbeiter. Der Konkurs der österreichischen Tochtergesellschaft »Combase Cee« Mitte März gilt letztlich als Auslöser für den Insolvenzantrag des Mutterunternehmens. Durch den Zahlungsausfall der »Combase Cee« sollen zusätzliche Verbindlichkeiten in Höhe von 500.000 Euro fällig geworden sein, die aus liquiden Mitteln nicht bedient werden konnten. ■

# etail summit 2009

»Der Etail Summit 2009 bietet eine hervorragende Plattform zur Diskussion aktueller und zukünftiger Geschäftsstrategien und zum Transfer von Praxiswissen für den Online-Handel.«

*Thomas Münch,  
Senior Product Manager  
Consumer Risk, Wirecard AG*



## Erhöhen Sie Ihren Profit im Onlinehandel

Wir bieten dem Online-Händler ein Forum

[www.crn.de/etail-summit](http://www.crn.de/etail-summit)

**Jetzt online anmelden**  
für nur 79,- Euro inkl. Mittagessen,  
Abendimbiss, Getränke,  
Tagungsunterlagen auf USB-Stick



Actebis Peacock und NT plus mit Channel Trends + Visions zufrieden

# Selbstbewusste Distributoren in Bochum

**Es hat fast alles gepasst. Rund 4.500 Reseller kamen nach Bochum zur ersten gemeinsamen Messe von Actebis Peacock und NT plus. Obwohl oder gerade weil die Distributoren die Krise spüren, wollen sie dem Fachhandel viele Geschäftschancen aufzeigen. Manches Bundle scheint so einfach zu verkaufen zu sein, dass man sich über die bisherige Ignoranz des Vertriebs nur wundern kann.**

*martin.fryba@crn.de*

Trotz Bilderbuchwetter kamen vergangene Woche rund 4.500 Gäste in die Bochumer Jahrhunderthalle zur ersten gemeinsamen Messe von Actebis Peacock und NT plus: Rund 140 Hersteller präsentierten sich auf der Channel Trends + Visions. Vor allem das Thema Konvergenz steht bei den beiden Distributoren im Fokus, seit die Grossisten aus der IT- und TK-Welt unter einem Unternehmensdach die Märkte beackern. Weil es aber offensichtlich nicht so einfach ist, IT-Reseller dazu zu bringen, TK-Produkte zu verkaufen und umgekehrt, haben Actebis Peacock und NT plus die Initiative »In sechs Schritten zur Netzvermarktung« gestartet und Bundles geschnürt. Dabei handelt es sich um Pakete aus Notebooks, Netbooks oder PDAs, kombiniert mit einer Abwicklung der SIM-Freischaltung und des Netzvertrags. »Wir senken die



Die Gastgeber (von links): Volker Schwellenberg (NT plus), Bärbel Schmidt und Klaus Hellmich (beide Actebis Peacock)

Eintrittshürde zum Konvergenzmarkt und machen TK fit für ITler«, erklärte Bärbel Schmidt, Geschäftsführerin von Actebis Peacock, im Interview mit CRN-TV.

Zuversichtlich und selbstbewusst zeigt sich auch TK-Distributor NT plus. Geschäftsführer

Volker Schwellenberg betont, dass sein Unternehmen im Konvergenzmarkt bestens aufgestellt sei. Ambitionen von Tech Data mit seiner Telekommunikationspartnern Brightstar unter dem ehemaligen NT plus-Chef Axel Grellhorst sieht Schwellenberg gelas-

sen. »Unser Ziel ist es, die Nase vorne zu haben«, sagt Schwellenberg im Interview bei CRN-TV.

»Viele große Projekte werden kurzfristig verschoben«, räumt Schmidt ein. »Wir helfen, wo wir

## Actebis-Gruppe weiter auf Expansionskurs

Wer mit Ausstellern und Besuchern in der Bochumer Jahrhunderthalle sprach, konnte fast dem Schluss erliegen, die Branche wäre von der Rezession nicht betroffen. Eine grundsätzlich optimistische Bärbel Schmidt wollte im CRN-Interview trotzdem die schwierige Lage vieler Systemhäuser nicht schönreden. Sie leiden vor allem unter dem Dilemma, dass Kunden zwar Aufträge zeichnen, viele IT-Häuser jedoch Schwierigkeiten haben, das Projektgeschäft zu finanzieren.

Aber auch von Seiten der Kunden treffen Stornierungen ein.

können«, macht die Managerin auf Finanzierungsservices aufmerksam.

Offensichtlich keine finanziellen Schwierigkeiten hat die Actebis-Gruppe, ganz im Gegensatz zu deren Eigentümer, der Beteiligungsgesellschaft Arques Industries aus Starnberg. Actebis-CEO Klaus Hellmich kündigte im CRN-TV-Interview sogar Akquisitionen, sowohl in Deutschland als

auch im Ausland, an. Man könne die Kosten der Akquisitionen aus den laufenden Gewinnen finanzieren. ■



Laufende Verträge bleiben bestehen

## QSC gibt Consumer-Geschäft auf

**Der Preiskampf im Geschäft mit DSL-Verträgen für Privatkunden macht sich bemerkbar: Der Breitbandanbieter QSC stellt sein Geschäft mit privaten Kunden ein: »Q-DSL« wird ab sofort nicht mehr vermarktet.**

*ulrike.wendel@crn.de*

Der Breitbandanbieter QSC verabschiedet sich aus dem Privatkundengeschäft und stellt die Vermarktung von »Q-DSL home« mit sofortiger Wirkung ein. Als Begründung nannte Unternehmenschef Bernd Schlobohm den Preiskampf, der in dem Segment herrscht. Für bestehende Privatkunden wird sich nach Unternehmensangaben allerdings nichts ändern.

Künftig will sich QSC ausschließlich auf das Geschäft mit Unternehmenskunden konzentrieren. Bereits 2008 hat der Breit-

bandanbieter nach eigenen Angaben 90 Prozent seines Umsatzes mit mittelständischen Unternehmen erzielt.

### Wachsen trotz Krise

QSC hat im vergangenen Jahr schwarze Zahlen geschrieben und seinen Umsatz um 23 Prozent auf 413,3 Millionen Euro gesteigert. Den Gewinn konnte der Netzbetreiber ebenfalls steigern. Trotz Wirtschaftskrise will QSC in diesem Jahr weiter wachsen und erneut schwarze Zahlen schreiben. Diesen Zielen steht nach Aussage von CEO Schlobohm der zunehmende Preiskampf im Privatkundenmarkt entgegen. Der Kölner DSL-Dienstleister verfügt über ein eigenes Netz, das er auch an andere Anbieter, wie etwa 1&1, vermietet. ■

Verbundgruppe will Media Markt entthronen

## Euronics stellt neues Markenkonzept vor

**Die Verbundgruppe Euronics sieht sich gut aufgestellt im Wettbewerb der Kooperationen und Filialisten. Während des Euronics-Kongresses in Stuttgart wurde für die kommenden Jahre erneut der Führungsanspruch in Europa betont.**

*wolfgang.kuehn@crn.de*

Auf etwa 856 Millionen Euro beziffert Werner Winkelmann den Zentralumsatz in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres. Allerdings bleibe

damit die Verbundgruppe in Deutschland um etwa ein Prozent unter dem Vorjahresergebnis, so der Vorstandssprecher der Euronics Deutschland, Als Ursache führt er »vor allem die Anfang 2009 gestartete aggressive Werbekampagne unseres stärksten Wettbewerbers« an. Gemeint ist die Media Markt Saturn-Gruppe (MSH), der er vor allem mit mehr Qualität Paroli bieten will.

Speziell in Europa will Euronics MSH von der Spitze stoßen: »Wir wollen auf jeden Fall die

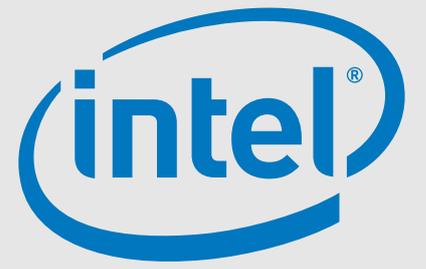
Nummer eins in Europa werden, ob morgen oder später, kann ich nicht sagen«, postuliert Winkelmann. Europaweit weist MSH einen Außenumsatz von etwa 19 Milliarden Euro aus, Euronics liegt bei rund 14 Milliarden Euro.

Während des Kongresses präsentierte die Verbundgruppe das neue Fachmarktkonzept »Euronics XXL«, das die Händler mit maßgeschneiderten Lösungen für die Innenbeziehungsweise Außenoptimierung sowie einer Reihe weiterer Hilfsmittel unterstützt.

»Bei unseren Mitgliedern ist das XXL-Konzept auf breite Zustimmung gestoßen. Bis Mitte 2010 soll es mehr als hundert Fachmärkte geben«, erklärt Winkelmann, womit das bisherige Konzept Mega Company nicht »weiter gepflegt« werde. ■



Benedict Kober, Werner Winkelmann, Michael Niederführ (von links nach rechts)



[ai'sevn]

# »Die weltweiten Verschiebungen kommen nicht überraschend«

## Exklusiv-Interview

**Volker Smid leitet seit Jahresbeginn das Deutschlandgeschäft von HP. Computer Reseller News sprach mit dem früheren Novell-Manager über die ersten Wochen in der neuen Position, den größten Server-Launch aller Zeiten und das für HP zentrale Konzept Data Center Transformation.**

michael.hase@crn.de

**CRN:** Herr Smid, seit Beginn dieses Jahres sind Sie als Vorsitzender der Geschäftsführung von HP Deutschland im Amt. Haben Sie sich schon umfassend mit dem Unternehmen vertraut machen können?

**Smid:** Das zu behaupten, wäre bei der Größe von HP wohl übertrieben. Aber ich habe einen hervorragenden Einblick in die Strukturen der deutschen Landesgesellschaft und der weltweiten Organisation bekommen. Welche strukturellen Möglichkeiten das Unternehmen – nicht zuletzt dank seines breiten Partnerkanals – bietet, dessen war ich mir schon vor Antritt meiner Position sicher. Die ersten Wochen habe ich außerdem dazu genutzt, intensiv mit dem Markt, also mit der Presse, mit Kunden und Partnern, zu sprechen. Durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren die Tages- und Wochenabläufe allerdings nicht immer ganz einfach zu planen.

**CRN:** Diese Rahmenbedingungen haben ihre Spuren in der Bilanz des ersten Quartals hinterlassen, das bei HP zum 31. Januar endete. Bei Servern, Druckern und PCs musste das Unternehmen deutliche Umsatzeinbußen



Volker Smid übernahm zum Jahresbeginn den Vorsitz der Geschäftsführung von HP Deutschland

men nicht davon ab, wachsende Mengen von Daten zu speichern. Ebenfalls großes Interesse zeigen Kunden im Bereich Data Center Transformation sowie im Outsourcing und Outtasking. Das sehen wir auch im deutschen Markt.

**CRN:** Große Erwartungen knüpft HP offenbar an die neuste Generation von x86-Servern, die auf dem Intel Xeon 5500-Prozessor, dem »Nehalem«-Chip, basieren. Als Geschäftsführer haben Sie persönlich, gemeinsam mit

Einsatz bietet sich für alle Unternehmen an, die ihre Infrastruktur transformieren und unter dem Gesichtspunkt der Effizienz auf einen modernen Stand bringen wollen.

**CRN:** Sie spielen auf ein Konzept an, das Sie bereits erwähnten: Data Center Transformation. Worum geht es dabei im Kern?

**Smid:** Die technischen Möglichkeiten der IT sind in den vergangenen 15 Jahren enorm gewachsen. Unternehmen haben sich

Server gegen energieeffizientere auszutauschen?

**Smid:** Die Möglichkeit, Infrastrukturen effizient zu managen, ist der zweite wichtige Aspekt bei einer Data Center Transformation: Es gilt, Hardware-, Infrastruktur- und Software-Stacks so geschickt zu verbinden, dass der Anwender seine Infrastruktur flexibel an die Bedürfnisse seines Geschäfts anpassen kann. Das ist in vielen Rechenzentren heute noch nicht der Fall. Es geht also nicht nur darum, Server der Baureihe A gegen Server der Baureihe B auszutauschen.

**CRN:** Beim Stichwort Data Center denkt man unweigerlich an große Konzernrechenzentren. Ist das Konzept auch für mittelständische Unternehmen relevant, also für Kunden, die hauptsächlich über den Channel bedient werden? Anders gefragt: Könnte das Konzept auch Server-Raum-Transformation heißen?

**Smid:** Ein guter Hinweis. Das Konzept ist für jedes Unternehmen relevant, unabhängig davon, ob es 50.000 Server weltweit oder 20 Server in einer Lokation betreibt. In jeder Hinsicht kann es sich daher auch um eine Server-Raum-Transformation handeln. Und mehr Effizienz kann sich bereits daraus ergeben, dass man nur zehn Server auf ein System konso-

liert. Ausgangspunkt ist immer die Betrachtung der IT-Kosten im Verhältnis zum Umsatz.

**CRN:** Inwiefern profitiert der Channel von Data Center Transformation?

**Smid:** Wenn man das Kundensegment betrachtet, das für den aktuellen Produkt-Launch relevant ist, kommt man in Deutschland wegen des breiten Mittelstands auf eine große Zahl: Von den 25.000 Unternehmen, die in Frage kommen, bedienen wir nur einen kleinen Teil ausschließlich direkt. Wir setzen auch hier auf die Betreuung durch den Channel und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

**CRN:** Offensichtlich muss ein Reseller aber mehr können als Server auszutauschen. Know-how in punkto Virtualisierungs- und Systemmanagement dürfte unerlässlich sein. Verfügen HP-Partner schon in der Breite über diese Kompetenzen?

**Smid:** Man muss zwischen Value- und Volume-Partnern differenzieren. Bei Value-Partnern achten wir insbesondere darauf, dass sie sowohl für Hardware- als auch für Software-Bestandteile zertifiziert sind. Eine typische Problemstellung, mit der sich Value-Partner befassen, lautet: Wie lässt sich die Effizienz der IT beim Kunden erhöhen, wie die Nutzbarkeit der Infrastruktur verbessern? Gerade am Anfang kann es sich nur um eine kleinere Zahl von Partnern handeln, die sich darauf spezialisieren. Wenn Sie unser Preferred Partner Gold Programm anschauen, sehen Sie, dass wir hier in sechs Technologiebereichen gezielte Spezialisierungen anbieten, dazu gehören zum Beispiel Datacenter und Virtualisierung. ■

## »Wir bieten neue Möglichkeiten in punkto Wirtschaftlichkeit.«

von fast 20 Prozent hinnehmen. Spiegeln die weltweiten Zahlen in der Tendenz die Entwicklung auf dem deutschen Markt wider?

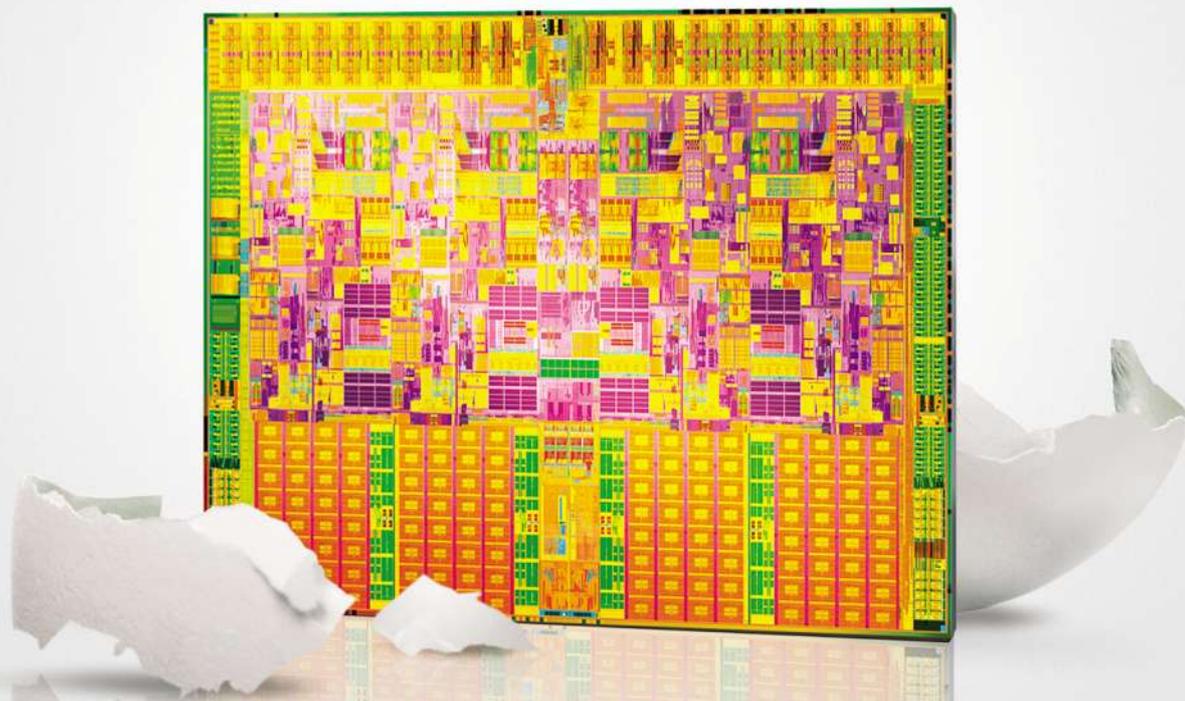
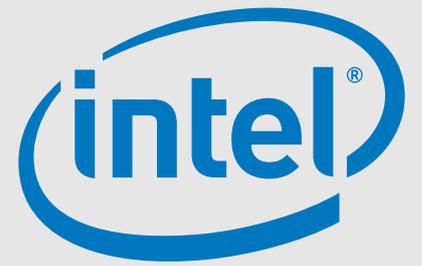
**Smid:** Die weltweiten Verschiebungen, die wir vom Produkt- in den Service-Bereich gesehen haben, kommen für uns nicht überraschend. Trendsetter wie Intel und Microsoft haben darauf hingewiesen, lange bevor wir die Quartalszahlen veröffentlicht haben. Auf der anderen Seite gibt es Bereiche, in denen wir unverändert große Nachfrage sehen. Etwa im Bereich Storage: Auch die Krise hält Unterneh-

Hannes Schwaderer, dem Deutschlandchef von Intel, die neue Linie vorgestellt. Warum war Ihnen der Launch so wichtig, laut HP der größte Server-Launch in der Konzerngeschichte?

**Smid:** Dieser Launch ist deshalb so wichtig, weil wir keine Evolutionsstufe eines Produkts vorgestellt haben, sondern eine komplett neue Servergeneration, die neue Möglichkeiten in punkto Wirtschaftlichkeit bietet. Für den Channel sind die neuen Systeme relevant, weil sie sich nicht nur für Unternehmen eignen, die mehr als 10.000 Server in einer weltweiten Infrastruktur betreiben, sondern auch für Klein- und Kleinstunternehmen. Ihr

massiv verändert, Geschäftsbereiche hinzugekauft, andere abgestoßen. Dadurch entstehen komplexe, heterogene Infrastrukturen, die teilweise auch noch proprietär sind. Solche Strukturen sind verbunden mit hohen laufenden Kosten für Betrieb, Wartung und Instandhaltung. Deshalb zielt die Transformation auf Vereinheitlichung und mehr Effizienz. Beispielsweise ist ein Server, der schlecht gemanagt wird, nur zu zehn Prozent ausgelastet, verbraucht aber fast den gleichen Strom wie unter Vollast und muss ebenso gekühlt werden.

**CRN:** Demnach geht es auch um Management und nicht nur darum, alte



[ai'sevn]

## LEISTUNGSEXPLOSION DURCH INTEL® CORE™ i7 PROZESSOREN.

Die neuen Intel® Core™ i7 Prozessoren liefern im Vergleich zu den Vorgängern eine um bis zu 40 Prozent<sup>1</sup> höhere Leistung ohne zusätzlichen Strombedarf. Die Rekordwerte bei Performance und Datendurchsatz erreicht der Core i7 durch Innovationen in der Chip-Architektur. Wie beispielsweise Turbo-Boost, der integrierte DDR3-Speichercontroller sowie die Intel® QuickPath-Technologie. Erfahren Sie mehr unter [www.intel.de/corei7](http://www.intel.de/corei7)



Buy authorized! Kaufen Sie Intel Produkte bei einem Intel® autorisierten Distributor.  
Actebis Peacock GmbH • Microtronica Handelsgesellschaft mbH  
Ingram Micro Distribution GmbH • Tech Data GmbH & Co. OHG



<sup>1</sup> Auf Grundlage von SPECint\_rate\_base2006-Ergebnissen. Die Ergebnisse wurden anhand interner Analysen von Intel ermittelt und werden nur zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt. Unterschiede im Design oder in der Konfiguration der Hardware oder der Software des Systems können die tatsächliche Leistung beeinflussen. Weitere Informationen finden Sie unter [www.intel.com/performance/desktop/extreme/index.htm](http://www.intel.com/performance/desktop/extreme/index.htm). ©2009 Intel Corporation. Intel, das Intel Logo, Core und das Core 2 Extreme Logo sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. Alle Rechte vorbehalten. Andere Marken Produktnamen sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.

Übergangsfrist bis Ende des Jahres

# Partner verärgert über Oki-Service

In den vergangenen Tagen haben sich Oki-Partner über ein strengeres Vorgehen von Oki bei der Registrierung für den 3-Jahre-Vor-Ort- und Next-Day-Service geärgert. Der Hersteller räumt jetzt Fehler in der Kommunikation zu den Händlern ein und gewährt eine Übergangsfrist bis Ende des Jahres. Dennoch kritisieren die Partner den Schritt des Herstellers.

nadine.kasszian@crn.de

In der vergangenen Woche haben sich Oki-Partner über ein strenges Vorgehen des Druckerherstellers bei der Registrierung für den 3-Tage-Vor-Ort- und Next-Day-Service geärgert. Bislang hatten die Reseller beziehungsweise die Endkunden immer eine Frist von 90 Tagen, um sich für den Service zu registrieren. Hat ein Kunde sich jedoch auch nach der Frist nicht registriert, reagierte Oki kulant und holte die Registrierung über die Hotline des Herstellers nach.

Seit kurzem ist es bei Oki jedoch vorbei mit der Kulanz: Die Hotline gab den Resellern die Info, es könne keine Registrierung mehr über den Telefon-Service nachgeholt werden. Diese Aussage stieß viele Reseller vor den Kopf. Oki-Chef Bernd Quenzer erklärt, wie es zu diesem Umschwenken des Herstellers kommt: »Unser Entgegenkommen führte unter anderem dazu, dass zahlreiche Registrierungen über die First-Level-Hotline und nicht wie gewünscht über unsere Website vollzogen wurden. Resultat waren längere Wartezeiten an der Hot-



»Es bestand eine Situation, die zugunsten unserer Kunden optimierbar war.«

Bernd Quenzer,  
Geschäftsführer von Oki

line für unsere Kunden«, so Quenzer. »Gleichzeitig erschwerte ein unkonsolidierter Datenbestand über die regionale Verteilung unserer Produkte eine Effizienzsteigerung im Bereich der Service-Logistik. Insgesamt bestand eine Si-

tuation, die zugunsten unserer Kunden optimierbar war«, erklärt der CEO weiter.

Trotzdem räumt der Hersteller Fehler ein: Die Oki-Händler seien nicht ausreichend über die geänderte Handhabung informiert worden. Um den Resellern jetzt entgegenzukommen, führt Oki eine Übergangsphase bis Ende des Jahres ein. In dieser Zeit erlaubt der Hersteller, sich auch

## Kritik: »Garantieleistung kommt oft zu spät«

nach Ablauf der Frist zu registrieren und den Vor-Ort-Service zu nutzen. »Somit bieten wir unseren Partnern die Möglichkeit, ihre und unsere Kunden neun Monate lang auf die Umstellung hinzuweisen und eine Registrierung bereits gekaufter Geräte nachträglich zu empfehlen«, so Quenzer. Sollte selbst nach dem 31.12.2009 ein Gerät nicht nach 30 Tagen registriert worden sein, bietet Oki dem Kunden dennoch die Möglichkeit, den Drei-Jahre-Vor-Ort- und Next-Day-Service gegen eine geringe Gebühr in Anspruch zu nehmen. Je nach Alter des Gerätes kann der Kunde eine Upgrade-Pauschale zahlen: Bei ei-

ner Garantie-Restlaufzeit von einem Jahr entstehen Kosten von 50 Euro, bei zwei Jahren 75 Euro und bei drei Jahren bis 100 Euro.

Aus Sicht von Oki eine großzügige Regelung – dies empfinden die Partner allerdings anders: »Ich habe mir gerade mehrere Oki C3300N für 129 Euro bei Office Discount besorgt. Wieso sollte ich bei Kosten von bis zu 100 Euro noch einen Monodru-

cker reparieren lassen«, fragt sich ein Händler aus Süddeutschland.

Zudem monieren die Fachhändler gegenüber *Computer Reseller News*: Der Service trage zwar den Namen »Next-Day-Service« – in der Realität finde der Support jedoch häufig erst in der nächsten Woche oder dem nächsten Monat statt. »Es wäre sicher geschickter gewesen, zunächst den Support zu optimieren, bevor man die Rechte der Kunden beschneidet«, kritisiert Stefan Mende, Vertriebsmitarbeiter der AH Computerbusiness GmbH. »Wir bieten dem Kunden den Next-Day-Service aus diesem Grund gar nicht aktiv an«, erklärt Mende

weiter. Er würde es vielmehr begrüßen, wenn Reseller, die sich immer ordnungsgemäß registrieren, bevorzugt behandelt würden. »Wir übernehmen die Registrierung für den Kunden gleich beim Kauf des Gerätes und trotzdem lässt der Service zu wünschen übrig«, berichtet der Reseller. »Oki sollte weniger auf die Registrierung, als auf das Erbringen der Garantieleistung Wert legen«, bekräftigt auch ein Händler aus Süddeutschland.

Eine weitere Änderung für die Fachhändler: Die Frist für die Registrierung wird auf 30 Tage verkürzt. Der Hintergrund: Zum Auftakt des neuen Geschäftsjahres weitet Oki sein Serviceversprechen auf die gesamte Region EMEA aus. Von der Muttergesellschaft in London wurde eine Reduzierung des Registrierungszeitraums auf 30 Tage festgelegt. Diese Regelung gilt für alle Märkte in EMEA. ■

**i** Oki Systems Deutschland GmbH  
Hansaallee 187, 40549 Düsseldorf  
Tel. 0211 5266-0, Fax 0211 593345  
www.oki.de

Neues Partnerprogramm eingeführt

# AP AG stellt auf indirekten Vertrieb um



Channel-Chef  
Michael Wohlwend

**Der ERP-Hersteller AP AG startet ein neues Partnerprogramm, um sein bisher auf den Direktverkauf fokussiertes Vertriebsmodell langfristig auf das Channel-Geschäft umzustellen. Die Karlsruher erhoffen sich davon vor allem eine Belebung des Neukundengeschäfts und eine deutliche Erhöhung ihres Bekanntheitsgrades.**

karena.friedrich@crn.de

Der Karlsruher ERP-Hersteller AP AG will seinen indirekten Vertrieb in Europa deutlich ausbauen. Bisher generiert das Unternehmen nur zwanzig Prozent seines Umsatzes über den Channel, achtzig kommen aus dem Direktgeschäft. Mithilfe des ehemaligen Semiramis-Vorstands Michael Wohlwend und einem überarbeiteten Partnerprogramm will

AP sich mittelfristig zu einem Channel-Unternehmen wandeln. Wohlwend, der seit 1. Januar das Partnermanagement bei der AP AG in Europa leitet, will bis Ende des Jahres die Partnerzahl von derzeit 15 auf 30 verdoppeln. Dabei geht es ihm nicht nur um Neukunden und zusätzlichen Umsatz, den neue Systemhäuser und Integratoren bringen sollen, sondern auch um den Bekanntheitsgrad des Unternehmens. »Die AP AG verfügt über eins der innovativsten und zukunftsreichsten ERP-Produkte am Markt«, betont Wohlwend. »Nur leider wissen das viele noch nicht.« Der neue Channel-Chef sieht die Partner damit auch in der Rolle von Multiplikatoren, mit denen man gemeinsam wachsen kann. Um Channel-Konflikte auszuschlie-

ßen, will die AP AG eine deutliche Trennlinie zwischen direktem und indirektem Vertrieb ziehen: Beide Seiten sind demnach verpflichtet, ihre Leads anzumelden. Bekunden sowohl Partner als auch Direktvertrieb Interesse an einem Unternehmen, erhält der Partner den Vorzug.

Die aktuelle Wirtschaftslage und der harte Wettbewerb der Software-Hersteller um gute Partner schreckt Wohlwend nicht ab: »Das Wechsellpotenzial im Channel ist relativ hoch, denn schätzungsweise 20 Prozent der Systemhäuser sind mit ihren aktuellen Partnerschaften unzufrieden.« Er ist überzeugt davon, die Partner mit einem umfassenden Leistungsangebot und einem zukunftsfähigen Produkt für sich gewinnen zu können.

Zu den Highlights des neuen Partnerprogramms zählen differenziertere Partnerkategorien wie Branchen-Solution-Partner, Consulting-Partner, Development-Partner, Business Broker und Application-Service-Provider. Zudem verspricht der Hersteller lukrative Anreize wie Reinvestition der Partnergebühr in den ersten zwei Jahren der Partnerschaft, 40 kostenfreie Schulungstage für die Ausbildung von Sales, Pre-Sales, Consultants und Entwicklern sowie Projektbegleitung und Unterstützung für die ersten beiden Projekte. ■

**i** AP Automation + Productivity AG  
Schoemperlenstraße 12b, 76185 Karlsruhe  
Tel. 0721 5601-30, Fax 0721 5601-500  
www.ap-ag.com

Distributionsabkommen mit Ectacom unterzeichnet

## Archivierungsspezialist GFT inboxx baut Channel aus

**Der Archivierungsspezialist GFT inboxx, bisher stark im Direktvertrieb aktiv, möchte den Großteil seines Umsatzes künftig über den Channel erzielen. Sein Unified Archiving-Konzept baut GFT inboxx um weitere Services aus.**

ulrike.wendel@crn.de

Der Anbieter von Unified Archiving-Lösungen, GFT inboxx, setzt stärker auf den Channel. Während der Software-Arm der GFT-Gruppe derzeit noch mehr als die Hälfte seines Umsatzes im Direktvertrieb erzielt, soll sich dieses Verhältnis umdrehen. 70 Prozent des Geschäfts soll über Vertriebspartner abgewickelt werden, nur noch 30 Prozent im Direktvertrieb hat sich GFT inboxx zum Ziel gesetzt. »Wir sehen, dass wir einen gut funktionierenden Channel aufbauen müssen, um weiter in den Markt zu kommen«, sagt Bernd Hoeck, Marketingchef für die Region EMEA.

Deshalb ist der Spezialist für Archivierungslösungen gerade dabei, die Zahl seiner Fachhandelspartner auszubauen. Während der Hersteller bisher direkt an seine Reseller verkauft, setzt GFT inboxx künftig auch auf die Zusammenarbeit mit der Distribution. Hierzulande hat der Anbieter erst kürzlich einen Distributionsvertrag mit dem Netzwerk- und Security-VAD Ectacom abgeschlossen.

»Wenn wir heute Archivierungslösungen anschauen, stellen wir fest, dass es sich noch stark um Insellösungen handelt«, schildert Hoeck seine Einschätzung des Marktes. In den meisten Unternehmen würden etwa Themen wie E-Mail- und Daten-Archivierung noch separat behandelt. Mit seinem Unified Archiving-Konzept möchte GFT inboxx die getrennten Systeme in Zukunft ablösen und alle vorhandenen Informationen in einem zentralen System archivieren. Für das im vergangenen Jahr vorgestellte Konzept hat der Archivierungsanbieter nun weitere Werkzeuge und Services für die Analyse, Integration und Migration aller Informationen im Unternehmen vorgestellt. ■



Bernd Hoeck,  
Director Marketing  
EMEA bei GFT inboxx

## DIE 53ER SERIE: SMARTE TECHNOLOGIE FÜR IHRE POLE POSITION

Ein Bildschirm wie ein Rennwagen: Der Full HD-Monitor W2353V stellt mit einer atemberaubenden Reaktionszeit von 2 ms und modernem HDMI-Anschluss alles andere in den Windschatten und sorgt mit einem Kontrastverhältnis von 50.000:1 für Dynamik pur. Seiner Favoritenrolle wird er vor allem mit seinen serienmäßigen SMART-Funktionen wie Näherungssensor und automatischer Helligkeitsanpassung zur Augenschonung gerecht. Start frei für perfekt abgestimmte Technik, auf die Ihre Kunden abfahren werden. HEK 181,- EUR

www.monitor.lge.de



W2353V



Auch in 22 Zoll erhältlich

**Der Smarte: Der High-Tech-Monitor W2453TQ.** 24 Zoll • 1920x1080 Full HD-Auflösung • 50.000:1 Kontrast • Reaktionszeit 2 ms • DVI (HDCP) • D-Sub • SMART-Funktionen mit Näherungssensor • Automatische Helligkeitsanpassung • Kino-Modus • Zeituhr HEK 205,- EUR



**Der Flexible: Der Monitor W2343T für alle Fälle.** 23 Zoll • 1920x1080 Full HD-Auflösung • 30.000:1 Kontrast • Reaktionszeit 2 ms • DVI (HDCP) • D-Sub • FUN-Funktionen mit 4:3-Umschaltung • ez-Zooming und Fotoeffekte HEK 161,- EUR



**Der Allrounder: Der Multimedia-Monitor W2361V.** 23 Zoll • 1920x1080 Full HD-Auflösung • 50.000:1 Kontrast • Reaktionszeit 2 ms • HDMI • DVI (HDCP) • D-Sub • FUN-Funktionen mit 4:3-Umschaltung • ez-Zooming und Fotoeffekte HEK 205,- EUR



**Der Alleskönner: Der voll ausgestattete M2794DP TV-Monitor.** 27 Zoll • Integr. HDTV/ DVB-T/Kabel-Tuner • CI-Slot • 1920x1080 Full HD-Auflösung • 20.000:1 Kontrast • Reaktionszeit 5 ms • 2x HDMI • 2x Scart • DVI (HDCP) • D-Sub • Inkl. Fernbedienung • 2x 5 Watt Lautsprecher • EPG • AVL • Hotel-Modus HEK 339,- EUR



Alle Monitore mit 3 Jahren Garantie und Vor-Ort-Service

Werden Sie jetzt LG Business-Partner und profitieren Sie von vielen Vorteilen. Nutzen Sie unser umfangreiches Know-how für Marketing, Vertrieb und Support von LG-Produkten. Weitere Informationen erhalten Sie über e-connect@lge.de oder über die LG Connect Hotline: 069 697637-132

GFT inboxx GmbH  
Brooktorkai 1, 20457 Hamburg  
Tel. 040 35550-0, Fax 040 35550-270  
www.inboxx.com/de

HOH künftig mit B-to-B-Fokus

# Cancom stellt Home of Hardware neu auf

**IT-Dienstleister Cancom schließt das Geschäftsjahr 2008 zwar erfolgreich ab, stellt sich jedoch auf schlechtere Zeiten ein: Im Sommer werden 100 Cancom-Mitarbeiter von Kurzarbeit betroffen sein. Außerdem kündigt CEO Klaus Weinmann auf der Bilanz-Presskonferenz an, wie es mit HOH und Sysdat weitergeht.**

nadine.kasszian@crn.de

Das schwäbische Systemhaus Cancom kann für das Geschäftsjahr 2008 ein Umsatzwachstum von 24,5 Prozent und eine Gewinnsteigerung von 18,6 Prozent (EBIT) vorweisen. Ein beachtliches Ergebnis angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Lage, das jedoch hauptsächlich auf die in 2008 getätigten Akquisitionen des IT-Dienstleisters zurückzuführen ist.

Ohne die Übernahmen der Sysdat GmbH und der mehrheitlichen Beteiligung an dem Inter-

kündigt der Manager – wie vor kurzem auch Bechtle (CRN berichtete) – für den Sommer Kurzarbeit an, von der rund 100 Mitarbeiter betroffen sein werden. Cancom hat 70 Mitarbeiter in Projekten bei BMW und Audi beschäftigt, die besonders stark von der Wirtschaftskrise betroffen sind. Audi wird schon über Ostern die Werke schließen. Doch auch am Standort der Unternehmenszentrale in Jettingen-Scheppach wird das Systemhaus in zentralen Diensten Kurzarbeit

mehr davon aus, dass Cancom sich schon 2009 von Platz fünf unter die Top Drei der deutschen Systemhäuser vorarbeiten wird und sich direkt hinter Computacenter und Bechtle einreicht. Dazu wird das Unternehmen auch in 2009 seine Akquisitionsstrategie fortsetzen.

Die Übernahme von Home of Hardware war laut Weinmann wichtig für Cancom, um sich stärker in Richtung Online-Handel zu entwickeln. Einen Webshop nach dem Vorbild von Konkurrent Bechtle hatte Cancom bis zu der Akquise nicht vorzuweisen. Weinmann sieht zurzeit einen starken Trend in Richtung Online-Handel, vor allem auch bei Business-Kunden. HOH fällt in der Cancom-Organisation jetzt unter den Bereich E-Commerce, der sowohl Consumer- als auch Business-Kunden adressiert. Der CEO plant jedoch, HOH verstärkt in Richtung B-to-B-Geschäft zu lenken und in das Volumengeschäft einzusteigen.



»Wir gehen davon aus, dass es erst in 2010 zu einer Trendwende kommt.«

Klaus Weinmann,  
Vorstandsvorsitzender  
und CEO  
von Cancom

## Ziel: Rang drei der Top-Systemhäuser

nethändler Home of Hardware würde das rein organische Wachstum lediglich 0,8 Prozent betragen. Weil der Vorstandsvorsitzende und CEO von Cancom, Klaus Weinmann, auch für das zweite Quartal noch keine konjunkturelle Besserung erwartet,

introduce. »Wir gehen davon aus, dass es erst in 2010 zu einer Trendwende kommt«, erklärt Weinmann in der Bilanzpressekonferenz. Im ersten Quartal 2009 spürte das Systemhaus bereits einen Rückgang der Auftragslage von rund fünf Prozent. Trotzdem schließt Weinmann eine Kündigungswelle aus. Der Unternehmenschef geht viel-

Um HOH wieder profitabel zu machen, musste der Online-Händler zunächst einmal stark saniert werden. Das Portfolio soll sich in Zukunft ausschließlich auf IT konzentrieren, die unrentablen Bereiche werden abgebaut. Den Abschied von Nebenschauplätzen wie beispielsweise weißer Ware hat Cancom bei HOH bereits veranlasst.

Für Cancom-Chef Weinmann ist darüber hinaus die Integration von Sysdat von strategischer Bedeutung: Durch Sysdat hat Cancom es geschafft, sich als einer der wichtigsten IBM-Partner zu etablieren. Dennoch entspricht das Geschäft über Sysdat

zu Beginn des Jahres noch nicht den Erwartungen, was jedoch unter anderem auf Projektverschiebungen zurückzuführen sei. Laut Weinmann steigert sich das IBM-Business gegen Jahresende erfahrungsgemäß jedoch stark. Die Internationalisierung bleibt weiterhin ein Schwachpunkt des schwäbischen Dienstleisters. Nach Umsatzrückgängen zwischen 20 und 30 Prozent, steht jetzt die englische Cancom-Gesellschaft zum Verkauf. ■

Cancom IT Systeme AG  
Messerschmittstraße 20  
89343 Jettingen-Scheppach  
Tel. 08225 996-1000, Fax 08225 996-1033  
www.cancom.de

Eigene Niederlassung statt Vertriebsgesellschaft

## Mio startet in Deutschland

**Nach dem nicht sehr erfolgreichen Markteinstieg mit der Vertriebsgesellschaft Bulltech startet Mio mit einer Niederlassung neu durch. Mit einer Produkt-Range, die auch Smartphones und Netbooks umfasst, will der weltweit drittgrößte Navigationsanbieter auch hier unter die Top Fünf vorstoßen.**

michaela.wurm@crn.de

Seit dem 1. Februar 2009 ist der Navigationsanbieter Mio in Deutschland mit einer eigenen Niederlassung vertreten. Die besteht derzeit aus zwei Mann, Markus Bregler, Country Director DACH, und Hossain El Ouariachi, Country Marketing Manager DACH, die gerade auf Bürosuche in München unterwegs sind. Bis Jahresende soll das DACH-Team auf bis zu sechs Mitarbeiter ausgebaut werden. Trotz Krise habe sich



Ex-Palm-Manager Markus Bregler organisiert den Mio-Neustart

die Tochtergesellschaft des taiwanischen Mitac-Konzerns entschlossen, in Deutschland noch einmal neu durchzustarten, so Bregler im Gespräch mit *Computer Reseller News*. Der erste Versuch vor über einem Jahr über die Vertriebsgesellschaft Bulltech

und Distributionsabkommen, unter anderem mit Komsa (CRN berichtete in Ausgabe 50/2007), war nicht sehr erfolgreich. Bulltech wurde Ende 2008 aufgelöst. Jetzt soll Bregler einen DACH-Vertrieb aufbauen und die Marke »in einem überschaubaren Zeitrahmen

## Smartphones und Netbooks geplant

unter die Top Fünf führen«. Der Ex-Palm-Manager kann unbelastet loslegen, weil es weder ein Lager noch nennenswerte Altbestände im Kanal gibt. Die Distribution übernimmt zunächst Komsa, weitere Distis sollen dazukommen. Bregler will aber auch mit Kooperationen, Retailern und Etailern ins Geschäft kommen.

Mit Konzernmutter Mitac im Rücken rechnet sich das Unternehmen gute Chancen aus, trotz Wirtschaftskrise einen Fuß in den umkämpften deutschen Navigationsmarkt zu bekommen. Ak-

tuell rangieren Mio-Navis hier nicht einmal unter den Top Ten, weltweit ist Mio dagegen die Nummer drei bei GPS-Devices und in vielen Märkten, neben Osteuropa vor allem in Asien, sogar Marktführer. Weltweit will der Konzern in den kommenden drei Jahren

zur Nummer zwei aufsteigen. Dafür hat Konzernmutter Mitac in den vergangenen Jahren kräftig zugekauft, Anfang 2007 Konkurrent Navman, Anfang 2009 die Consumer-Sparte von Magellan. Noch stehe nicht fest, ob beide Marken auch in Deutschland weiter verkauft würden, so Bregler. Navman-Geräte sind in Deutschland noch in einigen Vertriebskanälen verfügbar. Die Marke ist aber vor allem in Großbritannien stark und soll dort auch weitergeführt werden. Magellan-Navis, in den USA und speziell im Outdoor-

Markt stark, werden in Deutschland derzeit nicht aktiv verkauft.

Mit dem Know-how von Konzernmutter Mitac will Mio auch mit einer erweiterten Produktpalette antreten. Mitte Mai kommt eine neue Range von Navigationsgeräten auf den deutschen Markt. Die »Mio Spirit«-Serie umfasst Geräte im 3,5-, 4,7- und 7-Zoll-Format mit neuen Features, wie Touchflow-Bedienung und TV-Tuner. Ein GPS-Smartphone soll ab dem dritten Quartal dazukommen sowie zum Jahresendgeschäft ein Netbook mit GPS und Navigationslösung. Auf der IFA 2008 waren Netbooks bereits bei Mio zu sehen, tauchten auf dem deutschen Markt aber nie auf. ■

Mio  
Spectrum House  
Beehive Ring Road, London Gatwick Airport  
Gatwick  
RH6 0LG, UK  
www.mio.com

Preisverfall belastet Umsatzerlöse

## Synaxon erwartet rückläufiges Geschäft

**Der Preisverfall bei PCs spiegelt sich in der Bilanz der Synaxon AG wider. Der Kooperationskonzern erwirtschaftete 2008 ein Vorsteuerergebnis von 2,28 Milliarden Euro (Vorjahr 3,52 Milliarden). Fürs laufende Jahr rechnet die Gruppe mit leicht rückläufigem Geschäftsvolumen.**

wolfgang.kuehn@crn.de

Über mangelnde Nachfrage konnten die Mitglieder der Fachhandelskooperationen Akcent, ITeam und Microtrend sowie die Partner des Franchisesystems PC-Spezialist im vergangenen Jahr nicht klagen. Immerhin stiegen die Abverkaufszahlen der Verbundgruppen-Holding Synaxon AG in Bielefeld. Trotz Mengenwachstum führte der starke Preisverfall zu einem Rückgang der Umsatzerlöse von 16,55 Millionen Euro im Vorjahr auf 15,29 Millionen Euro. Entsprechend niedriger fällt der Jahresüberschuss aus. Nach 2,34 Millionen Euro im Vorjahr, musste sich die Gruppe 2008 mit 1,62 Millionen zufrieden geben.



Mark Schröder,  
CFO Synaxon AG

Positiver zeigt sich die Partnerentwicklung. Die Systemhausgruppe Akcent legte gegenüber dem Vorjahr um mehr als 50 Partner auf 854 zu. »Verlässlich wächst auch die Zahl der Microtrend-Mitglieder auf derzeit 1.553«, erklärt Synaxon-CFO Mark Schröder. Rückläufig hingegen sei die Partnerzahl beim Systemhausverbund ITeam, von 339 auf 310. Schröder begründet dies mit dem Wechsel der Geschäftsführer und der Integration der Gruppe in die Synaxon-Zentrale.

Für das laufende Geschäftsjahr mag der Finanzvorstand keine konkrete Prognose abgeben. Besonders im B-to-C-Geschäft erwartet er eher Stagnation. Beim B-to-B-Geschäft, das im vergangenen Jahr ausgesprochen gut gelaufen sei, ist er sich nicht sicher.

Für die gesamte Gruppe ist ihm nicht bange: »Wir haben eine Eigenkapitalquote von etwa 75 Prozent und werden mit 3,1 Millionen Euro im operativen Geschäft antizyklisch investieren.« ■

**i** Synaxon AG  
Eckendorfer Straße 2-4, 33609 Bielefeld  
Tel. 0521 9696-200, Fax 0521 9696-296  
www.synaxon.de

Ingram Micro empfiehlt Original Microsoft® Software.

**Jetzt gleich anmelden!**

JAGD NACH WISSEN

**Tolle Gewinne**

ES BEGINNT.

**Etwas Mysteriöses und Unheimliches ist im Gange!**

Microsoft, Spezialist für unglaubliche und unheimlich geniale Hilfsmittel, plant eine einmalige Abenteuer-Exkursion in ein Land mit sehr mysteriösen Begebenheiten. Hierfür werden dringend Leute gesucht.

**Die 180 mutigsten Frauen und Männer erwartet das Unfassbare!**

Wir, Ingram Micro, werden diese Suche unterstützen. Beweisen Sie uns, dass Sie Mut und das Gespür für das Unfassbare haben. Erweisen Sie sich als echter treuer Ingram Micro Partner und kämpfen Sie für uns. Dafür erwartet Sie unter [www.ingrammicro.de/jagd-nach-wissen](http://www.ingrammicro.de/jagd-nach-wissen) ein spannendes Vorbereitungstraining und tolle Gewinne.

**Registrieren Sie sich für dieses große Abenteuer!**

WISSEN IST MACHT

**Windows Vista Business**

Dieses innovative Betriebssystem bietet leistungsfähige, neue Funktionen zum Suchen, Verwalten und Bearbeiten von Informationen. Mobile Geräte können mit Windows Vista Business optimal in die Unternehmens-Infrastruktur eingebunden und so perfekt genutzt werden. So fördert Windows Vista Business die Effizienz und Produktivität im Unternehmen.

Art.-Nr.	HEKs auf Anfrage*
8034CL3	SB Win Vista Business SP1 1PK, dt.
8034CL1	SB Win Vista Home Prem SP1 1PK, dt.
8034CL5	SB Win Vista Ultimate SP1 1PK, dt.
8034CK9	SB Win Vista Home Basic SP1 1PK, dt.

**Microsoft**  
AUTHORIZED  
Distributor

[www.ingrammicro.de/jagd-nach-wissen](http://www.ingrammicro.de/jagd-nach-wissen)

\* Tagesaktuelle Preise finden Sie unter [www.ingrammicro.de/imorder](http://www.ingrammicro.de/imorder). Es gelten unsere AGB.  
Online bestellen: [www.ingrammicro.de/imorder](http://www.ingrammicro.de/imorder) Auftragsannahme: Tel.: 089/42 08-16 66 Fax: 089/42 08-15 55  
Erstbesteller: Tel.: 089/42 08-12 58 Fax: 089/20 80-83 444

**INGRAM**  
**MICRO**

Besserer Service für Endkunden und Partner

# 1&1 reagiert auf schlechte Händler-Bewertung

**Der Webhoster und Internetprovider 1&1 zieht aus dem unterdurchschnittlichen Abschneiden bei der CRN-Partnerbefragung im vergangenen Monat die Konsequenzen: Der Service soll sich bessern, mit Lösungen zur Heimvernetzung soll das Fachhandelsgeschäft expandieren.**

folker.lueck@crn.de

Zwar lagen alle Netzbetreiber und Provider bei der CRN-Händlerbefragung (siehe CRN 11/2009) nahe beieinander, dennoch landete der Provider 1&1 hier auf dem letzten Platz. »Über dieses Ergebnis waren wir absolut enttäuscht«, gibt Kirsten Haynberg, Head of Indirect Sales bei 1&1, unumwunden zu. Damit das Ergebnis bei einer künftigen Befragung besser ausfällt, will der Provider die Kundenbetreuung, aber auch die Zusammenarbeit mit dem Handel verbessern.

Viele Händler bemängelten vor allem Freischalt-Probleme – die Partner von 1&1 gaben dem Provider hier lediglich die dürftige Schulnote 3,42. Da 1&1 selbst kein Netzbetreiber ist, sondern die Netzleistung bei der Deutschen Telekom, Arcor, Telefonica und QSC einkauft, hängen Technikprobleme und Verzögerungen oft mit den Carriern zusammen, bei denen 1&1 einkauft. »Dieser Herausforderung sind wir uns bewusst. Hier ist die Optimierung von Prozessen einer der wichtigsten Punkte, die wir in der Zusammenarbeit

mit unseren Leitungspartnern angehen«, erläutert Haynberg im Gespräch mit CRN.

Auch in der Vergangenheit sei man hier allerdings keineswegs untätig gewesen und könnte schon erste Erfolge verzeichnen, betont die 1&1-Managerin: »Gerade bei den Freischaltzeiten konnten wir schon jetzt eine spürbare Besserung erzielen: Wir schalten heute 80 Prozent unserer Kunden in weniger als 26 Tagen frei.« Dies sei, auch im Vergleich mit dem Wettbewerb, ein Super-Wert. Auch bei der Erreichbarkeit der Service-Mitarbeiter sei bereits viel bewirkt worden. Sie liege jetzt bei durchschnittlich 95 Prozent, was objektiv eine sehr gute Quote sei. 1&1 beschäftigt rund 2.400 Service-Mitarbeiter, die monatlich rund 730.000 Kundenanrufe und 350.000 schriftliche Anfragen bearbeiten. Nur bei rund 3.000 Kundenkontakten handele es sich um Beschwerden, was einem Beschwerdevolumen im Verhältnis zu den Gesamtkontakten von 0,28 Prozent entspreche.

Schwache Noten erhielt 1&1 auch bei der Lead-Weitergabe. Dies sei in der Tat ein strategisches Thema, das man bei 1&1 derzeit diskutiere. Angesichts der hohen Anzahl von 1&1-Partnern könnte eine denkbare Lösung hier der Aufbau von Premium-Partnerschaften sein. Die Top-Partner könnten dann bevorzugt mit Leads versorgt werden.

## Prozessoptimierung

Neben der Prozessoptimierung und einer Lösung des Lead-Problems setzt der Provider aus Montabaur auch auf weitere Pre-Sales-Serviceverbesserungen bei Endkunden, was den Partnern auch zugute kommen soll: »Die Einführung von Experten-Teams und themenübergreifenden Supervisoren sorgen dafür, dass unsere Mitarbeiter fachlich noch besser weiterhelfen, schneller und flexibler reagieren und dadurch natürlich auch die Partner besser unterstützen können«, erläutert Haynberg. Zudem will man die Produktqualität weiter steigern. »Konkret ha-

ben wir beispielsweise gerade eine aktive DSL-Bandbreiten-Beratung vor der Anschaltung eingeführt. Als Nächstes steht im selben Bereich eine aktive Leitungs- und VoIP-Überprüfung für den Zeitpunkt nach der Anschaltung auf dem Plan«, verdeutlicht die Channel-Chefin die Verbesserungspläne des Providers.

## Partner-Produkt

Im Zuge des verbesserten Supports setzt Haynberg darauf, dass die 1&1-Partner verstärkt das Produkt »DSL-Home Net« vermarkten. »Mit DSL-Home Net bieten wir den Partnern ein Produkt, das mit Heimvernetzung und Entertainment einfach mehr kann als die DSL-Angebote des Wettbewerbs«, meint Haynberg. Das Pro-

duktbundle des Providers beinhaltet zu Endkundenpreisen zwischen 30 und 50 Euro monatlich neben dem einer Festnetz- und DSL-Flatrate auch eine Mobilfunk-Flatrate ins deutsche Festnetz, das Video-on-demand-Angebot von Maxdome mit derzeit 18.000 Filmen, sowie ein Terabyte Online-Speicher. Die 1&1-Channelmanagerin ist überzeugt, mit dem Produktangebot und den beschlossenen Verbesserungsmaßnahmen auch das Partnergeschäft in diesem Jahr spürbar verbessern zu können. ■

**i** 1&1 Internet AG  
Elgendorfer Straße 57, 56410 Montabaur  
Tel. 02602 96-1100, Fax 02602 96-1013  
www.1und1.de



**»Wir sind uns der Herausforderung bewusst.«**

Kirsten Haynberg, 1&1-Channelmanagerin

Vergütungs- und Kompensationsmodell wird modifiziert

# Hewlett-Packard vereinfacht Partnerprogramm

**Mit einer Überarbeitung des Channel-Programms inklusive des Preis- und Kompensationsmodells will Hewlett-Packard seinen Partnern zu einer besseren finanziellen Planbarkeit verhelfen. Ein verkleinertes Produktangebot soll bei Händlern und Distributoren zudem die Kosten für Verwaltung und Logistik senken.**

michaela.wurm@crn.de

Mit einer Modifikation seines Channel-Programms Partner One zum 1. Mai 2009 reagiert Hewlett-Packard auf die Wirtschaftskrise. Ein überarbeitetes Produktportfolio, einfachere Geschäftsprozesse, eine neue Preisgestaltung sowie ein modifiziertes

## Produktportfolio wird eingedampft

Kompensationsmodell sollen Partnern und Distributoren, aber auch dem Hersteller selbst, dabei helfen, Kosten- und Verwaltungsaufwand zu reduzieren.

So werden die Hardware- und Supplies-Partner der Imaging und Printing Group (IPG) künftig

mit einer einzigen Akkreditierung in einem Partnerprogramm zusammengefasst. Sie haben künftig nur einen Ansprechpartner bei HP.

Die Personal Systems Group (PSG) wird ein speziell für das Small Business-/ Small Office

(SBSO)-Segment zugeschnittenes Produktportfolio zusammenstellen. Das Angebot umfasst sowohl Business- als auch Consumer-Produkte, die auf dieses Kundensegment zugeschnitten sind und laut HP »aggressiv gesetzte Preispunkte treffen«. Die Händler können sie in großen Mengen bestel-

len und damit die Kosten für Verwaltung und die Lieferkette reduzieren.

HP wird zudem das PSG- und IPG-Produktportfolio anpassen. Die Zahl der über den Fachhandel verkauften IPG-Produktkonfigurationen soll um bis zu 30 Prozent reduziert werden, das für das SBSO-Segment bestimmte Angebot der PSG sogar um 35 Prozent. Dadurch sollen die Händler Zeit bei der Auswahl der richtigen Konfiguration sparen und die Distributoren den Aufwand für die Verwaltung der Lagerbestände reduzieren.

Außerdem hat HP das Pay for Results-(PFR)-Kompensationsmodell für Handel und Distribution

angepasst. Zu den Neuerungen zählen ein vereinfachtes Vergütungsmodell für das IPG Hardware- und Supplies-Portfolio und die Umstellung des Kompensationsmodells für Distributoren: Die verschiedenen Einzelkomponenten werden zugunsten von Vorabrabatten neu gewichtet. Dadurch soll sich die Kapitalbindungsdauer verkürzen, da die Partner weniger abhängig von Boni sind, die zeitversetzt ausbezahlt werden. ■

**i** Hewlett-Packard GmbH  
Herrenberger Straße 140, 71034 Böblingen  
Tel. 07031 14-0, Fax 07031 14-29 99  
www.hewlett-packard.de

Plattform startet »Wow!-Angebote«

# Ebay bietet dem Handel neue Chancen

Viel hat Ebay in den letzten Monaten verändert und musste dafür auch viel Kritik einstecken. Doch nützten höhere Standards und neue Angebote letztlich den Händlern, meint Stephan Zoll, der bei Ebay für die Profi-Verkäufer zuständig ist – und erhält dabei Zustimmung vom Platin-Powerseller Deltatecc.

matthias.hell@crn.de

Nachdem viele der in den letzten Monaten von Ebay ins Rollen gebrachten Reformen auf ein kritisches Echo gestoßen sind, scheint Stephan Zoll, der als Director Merchant Business für das Profiseller-Geschäft in Deutschland verantwortlich ist, endlich etwas richtig gemacht zu haben: »Das Feedback auf die von Ebay Ende Februar gestarteten Wow!-Angebote ist sowohl bei den Käufern wie auch den Verkäufern sehr gut«, sagt Zoll. Jeden Tag stellt Ebay nun ein besonderes Händlerangebot in den Mittelpunkt und ergänzt dies mit einer Reihe wöchentlicher Aktionen. Dass das neue Angebotsformat gut ankomme, lasse sich

was die Käufer bei Ebay am meisten suchten. Zudem müssten die Verkäufer verschiedene weitere Voraussetzungen und Qualitätsstandards erfüllen, um bei den Wow!-Angeboten mitzumachen.

## Gute Resonanz auf Tages-Deals

Einer der ersten Anbieter eines Wow!-Produkts aus dem IT-Bereich war der Platin-Powerseller Deltatecc aus dem saarländischen Saarwellingen. »Seit dem Start der Wow!-Angebote waren wir fast jede Woche mit einem Produkt vertreten«, berichtet Deltatecc-Ge-

dem Online-Business sind wir auch im Retail- und Teleshopping-Segment aktiv«, berichtet Müller. Im Internet verkaufte Deltatecc vor allem über die Plattformen Ebay und Amazon Marketplace. Bei Amazon sei man vor allem wegen des Umsatzes dabei. Zwar ließen sich dort höhere Stückzahlen als bei Ebay verkaufen, doch sei es nicht selten, dass Amazon bei erfolgreichen Produkten den Marketplace-Händlern Konkurrenz mache. »Ebay als reiner Plattformbetreiber ist dagegen besser einschätzbar«, erklärt Müller: »Der Wettbewerb findet hier lediglich zwischen den Händlern statt.«

## »Die Qualität der Händler gibt bei Kunden den Ausschlag.«

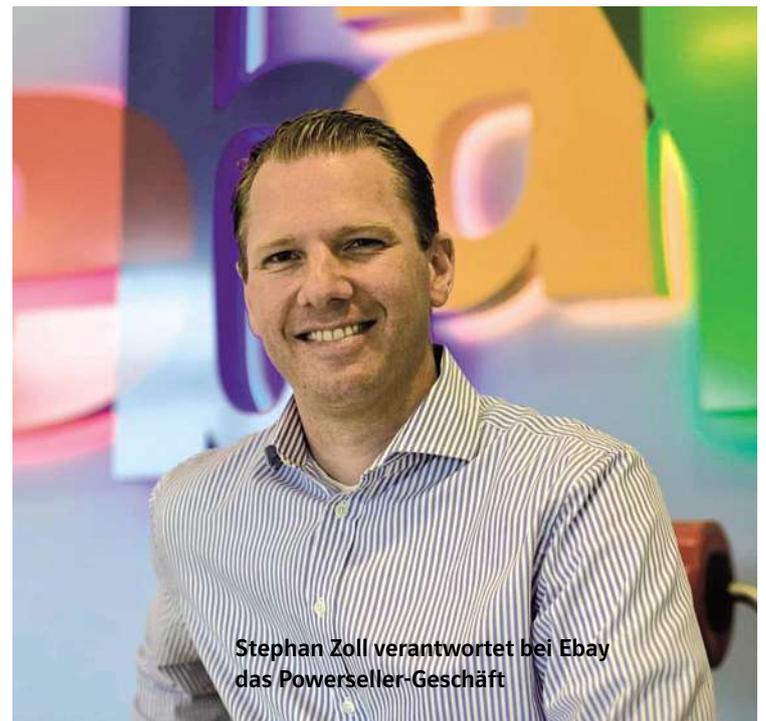
nicht nur an den enormen Absatzzahlen erkennen, auch bei den Ebay-Verkäufern sei das Interesse groß.

Dabei ist der Powerseller-Chef weiter auf der Suche nach Händlern, die mit attraktiven Artikeln an den neuen Angeboten teilnehmen wollen: »Bisher haben wir rund 50 Verkäufer in unserem Pool für die neuen Angebote, wollen diese Zahl aber gerne verdoppeln.« Bei der Auswahl der Anbieter achte man vor allem darauf, welche Artikel attraktiv seien und

schäftsführer Andreas Müller im Gespräch mit *Computer Reseller News*. Mit dem Ergebnis sei man durchwegs zufrieden: Zwar befände man sich noch mitten im Lernprozess, doch habe man bereits große Erfolge erzielen können. »Besonders gut lief ein T-Mobile Web'n'Walk-Stick, von dem wir an einem Tag über 1.800 Stück verkauft haben«, so Müller.

Solche an einem Tag eingehenden Bestellmengen problemlos abzuwickeln, erfordert von den Ebay-Händlern erhebliche Logistik-Kompetenzen. Deltatecc, das sich selbst als »Multichannel-Unternehmen« bezeichnet, fühlt sich hier gut aufgestellt. »Neben

Doch auch Ebay befindet sich im Wandel. Das kunterbunte Netzwerk aus privaten Verkäufern, nur gelegentlich aktiven professionellen Verkäufern und Powersellern wird zunehmend auf verbindliche Standards getrimmt. Die Reformen des letzten Jahres haben die Stellung der Käufer gestärkt und bei den Versandkosten und den angebotenen Bezahlweisen klare Vorgaben gesetzt. Vielen Händler fühlten sich von Ebay einseitig in die Pflicht genommen und auch die Einführung der Wow!-Angebote sowie die für Anfang Mai geplanten Hersteller-Shops verschärfte die Angst vor zusätzlicher Konkur-



Stephan Zoll verantwortet bei Ebay das Powerseller-Geschäft

renz. Ebay-Manager Stephan Zoll teilt diese Befürchtungen nicht: »Die Wow!-Angebote beleben die Plattform und sind so in der Summe für den Markt positiv.« Man gehe nicht davon aus, dass sich die Anbieter kannibalisieren. Vielmehr füllten die Wow!-Angebote Lücken, die bisher bei Ebay nicht besetzt waren. Ähnliches gelte auch für die Hersteller-Shops: »Wir wollen nicht die Powerseller durch Hersteller ablösen.« Vielmehr gehe Ebay davon aus, dass die Markenshops einen ähnlichen Effekt hätten wie die Wow!-Angebote.

Auch Deltatecc-Chef Müller erwartet keine neue Konkurrenz durch die Hersteller-Shops: »Wenn ein namhafter Hersteller bei Ebay einen Markenshop eröffnet, könnte er nur den UVP darstellen – ansonsten würde er sich beim Handel unglaublich machen.« Die Hersteller-Shops werde es wohl vor allem in anderen Bereichen geben, in denen es eine weniger starke Handelslandschaft gebe.

Ähnlich gelassen wie die neuen Ebay-Angebote betrachtet Müller auch die Reformen des vergangenen Jahres. »Im Ver-

gleich zu Amazon habe ich oft das Gefühl, Ebay traut sich nicht so recht, bei den Verkäufern in Sachen Kundenstandards Gas zu geben.« Dabei entscheide letztlich die Käuferfahrung darüber, ob ein Kunde bei einer bestimmten Plattform bestelle. Höhere Standards seien daher sowohl für Käufer wie für Verkäufer eine Win-Win-Situation. »Meiner Meinung nach könnte man die Schraube sogar noch stärker drehen«, erklärt Müller. Die Händler, die ständig über die Erhöhung der Verkäuferstandards klagten, würden dagegen früher oder später selbst vom Markt verschwinden: »Es ist die Qualität der Händler, die bei den Kunden den Ausschlag gibt. ■

**i** Ebay GmbH  
Marktplatz 1, 14532 Europarc Dreilinden  
Tel. 01805 46-3229, Fax 01805 77-3229  
www.ebay.de

Deltatecc GmbH  
Carl-Friedrich-Gauß Straße 6, 66739 Saarwellingen  
Tel. 06838 579999-0, Fax 06838 579999-9  
www.deltatecc.com

# UNBESIEGBAR

# be quiet!



**DARK POWER  
PRO**  
Für Perfektionisten  
450W - 1200W



**STRAIGHTPOWER**  
Für Anspruchsvolle  
350W - 700W



**PURE|POWER**  
Für Preisbewusste  
300W - 350W

**3 STARKE TYPEN**

www.be-quiet.de



api

b.com  
www.b.com.de

GNRAD

DEVIL  
BOARDSOLUTIONS

INGRAM  
MICRO

KOSATEC  
COMPUTER

Gewährleistungsverpflichtung des Verkäufers

# Da steht Ihnen mancher Streit ins Haus

**Die Schuldrechtsreform von 2002 entwickelt sich zu einem Fass ohne Boden. Zumindest für die Gerichte. Und der Handel ist nach wie vor verunsichert. Viele Aspekte sind strittig, müssen durch die Gerichte erst noch geklärt werden, so wie beispielsweise der Umfang der Gewährleistungsverpflichtung des Verkäufers.**

Walter Felling/

wolfgang.kuehn@crn.de

Eigentlich ist alles klar: Das neue Schuldrecht von 2002 soll unter anderem auch den Geschäftsverkehr zwischen Käufer und Verkäufer regeln. Doch die Praxis sieht ganz anders aus. In Verbindung mit dem Schuldrecht werden zahlreiche neue Rechtsfragen aufgeworfen, die erst nach und nach durch die obersten Deutschen Gerichte geklärt werden. Und nicht nur die deutschen Richter müssen für juristische Klarheit sorgen, sondern immer häufiger auch der Europäische Gerichtshof, ohne dessen abschließendes Urteil nichts mehr geht.

Als ein Beispiel dafür steht der »Umfang der Gewährleistungsverpflichtung des Verkäufers«, oder einfacher gesagt: Wie weit geht die Gewährleistungsverpflichtung. Und da steckt in der Tat der Teufel im Detail, wie viele Fachhändler immer wieder feststellen müssen. Dieser Frage nach dem Umfang der Verpflichtung hat sich Anfang dieses Jahres der



Foto: www.gettyimages.com

Bundesgerichtshof (BGH) angenommen und das Ergebnis dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) zur Entscheidung vorgelegt.

## Fall-Beispiel: defekte Festplatte

Worum geht es im aktuellen Fall? Der BGH stellt die Frage, wie weit die Gewährleistungsver-

pflichtung des Verkäufers gegenüber dem Käufer geht. Auf die IT-Branche abgewandelt ist folgender Fall zur Entscheidung vorgelegt worden: Ein Käufer erwirbt von einem IT-Systemhaus eine neue Festplatte für seinen Server. Die Techniker des Käufers überspielen nach zusätzlicher Datensicherung die Daten der bisherigen Festplatte auf die neue Festplatte. Wie zu erwarten war, gelingt die Überspielung zunächst problemlos und die neue Festplatte wird anschließend in den Server eingebaut. Nach dem im Grund einfachen Festplattenwechsel läuft der Server wieder. Aber nur für ein paar Tage. Denn plötzlich stellt sich heraus, dass die neu erworbene Festplatte einen irreparablen Fehler aufweist. Damit ist die weitere Benutzung der Festplatte nicht mehr möglich.

Für den Käufer ist die Sachlage klar: Die Festplatte ist defekt, also müsse der Verkäufer, also das Systemhaus, dafür geradestehen. Deshalb fordert er von dem Händler

- die Datensicherung von der defekten Festplatte;
- den Ausbau der Festplatte;
- die Lieferung einer neuen einwandfreien Festplatte;
- den Einbau dieser Festplatte durch eigene Mitarbeiter des Verkäufers;
- die Wiederherstellung des Datenmaterials auf der neu gelieferten Festplatte.

Über diese Forderungen ist der Verkäufer irritiert. Muss in diesem Fall das Systemhaus tat-

der neuen Festplatte Zeit und Kosten aufgewendet habe, die nun nutzlos seien. Die Folge: Juristen müssen einmal mehr für Klarheit sorgen.

Umgesetzt in die häufig schwierigen Rechtsfragen bedeutet dieser Streit nun Folgendes: Der Verkäufer kann gemäß Paragraph 439 Abs. 3 BGB die vom Käufer verlangte Art der Nacherfüllung verweigern, wenn sie nur mit unverhältnismäßigen Kosten möglich ist.

In dem vom BGH behandelten Fall (dort geht es um eine Fliesenlieferung) betrug die Kosten für die Neulieferung und den Ein- und Ausbau 5.830,57 Euro, während die fehlerhafte Liefe-

## Schwierige Rechtslage für den Handel

sächlich dem Verlangen des Käufers in allen Punkten nachkommen? Dabei erscheinen die Argumente beider Seiten durchaus einleuchtend: Der Verkäufer ist der Auffassung, er habe nur eine Festplatte geliefert und keine weiteren Arbeiten durchgeführt. Also könne der Käufer auch nur die Lieferung einer neuen, fehlerfreien Festplatte verlangen. Und der Käufer stellt sich auf den Standpunkt, allein die Lieferung einer neuen Festplatte könne seinen Schaden nicht ausgleichen, weil er durch den Ausbau der alten Festplatte, die Datensicherung, die Datenüberspielung und den Einbau

der Fliesen lediglich einen Betrag von 1.382,27 Euro ausmachte. Der BGH stellt dem Europäischen Gerichtshof die Frage, ob diese Regelung des Deutschen Rechts mit den Europäischen Vorschriften (RL 1999/44/EG) in Übereinstimmung zu bringen ist.

Dazu CRN-Experten-Anwalt Walter Felling: Bei der käuferfreundlichen Einstellung des Europäischen Gerichtshofs gehe ich davon aus, dass diese Entscheidung zu Gunsten des Käufers ausgehen wird.« Wie entschieden wird, darüber wird Anwalt Felling nach der Entscheidung des EuGH in CRN berichten. ■



### Der Autor

Dr. Walter Felling ist seit mehr als 20 Jahren im Bereich Handels- und Wirtschaftsrecht tätig. Er hat im Mai letzten Jahres ein Buch veröffentlicht zum Thema: Webshops rechtssicher einrichten und betreiben. Auf 300 Seiten (VK 38 Euro, ISBN 978-3-89655-386-7) beschreibt der Autor die Sachlage zur Abwicklung von Internetgeschäften, Informationspflichten und Haftungsfragen. Verlag LexisNexis GmbH, Münster, [www.lexisnexis.de](http://www.lexisnexis.de)

## Top-Downloads bei CRN-Business

- Vorlagen Kündigungsschreiben
- Soviel sparen Arbeitgeber bei Kurzarbeit
- Vertrag über Bürgschaft
- So rüsten Sie Notebooks auf
- Fragetechnik im Verkauf

[go.crn.de/160](http://go.crn.de/160)  
[go.crn.de/161](http://go.crn.de/161)  
[go.crn.de/162](http://go.crn.de/162)  
[go.crn.de/163](http://go.crn.de/163)  
[go.crn.de/164](http://go.crn.de/164)

Diese und viele weitere nützliche Dokumente kostenlos zum Download bei [www.crn.de/business](http://www.crn.de/business)





Der Kongress für den  
**professionellen  
Online-Handel 2009**

**etail  
summit  
2009**

### Die Themen im Überblick

- **Online Handel 2009:**  
Die aktuellsten Zahlen und Marktforschungsstudien. Exklusive »Channeltracks«-Marktstudien werden auf dem Etail Summit 2009 vorgestellt
- **Amazon, Neckermann, eBay, Quelle:**  
Welche Firmen und welche Strategien werden in diesem Jahr erfolgreich sein?
- **Internationaler Ausblick:**  
Welche Player dominieren den Markt in England, Frankreich und Osteuropa?
- **Strategien für Fachhändler und Systemhäuser:**  
Praxis-Know-how für erfolgreiches E-Commerce
- **Logistik im Etail-Zeitalter:**  
Neue Konzepte von den Dienstleistungs-Unternehmen
- **Rechtssicherheit:**  
Tipps zum Schutz vor Abmahnungen und weiteren juristischen Fallen
- **Erfolgsfaktoren:**  
Blick hinter die Kulissen erfolgreicher Online-Großhändler
- **Social Commerce:**  
Welche Auswirkungen haben die Netzwerke auf den Online-Handel?
- **Die Zukunft des Online-Handels:**  
Wie werden Web 3.0 und semantisches Web den E-Commerce verändern?
- **Preisgestaltung:**  
Wie finde ich den richtigen Preispunkt im Internet und wie kann ich von den Preisvergleichern profitieren?
- **Networking:**  
Treffen Sie die erfolgreichen Etailer und erfahren Sie aus erster Hand, wie Sie Ihre Umsätze im E-Commerce steigern können

### Erleben Sie folgende Top-Speaker!



#### Keynote

Internet-Visionär  
Ossi Urchs



Kai Gutzeit  
Head of Google  
Enterprise DACH



RA Max-Lion Keller  
IT-Recht-Kanzlei  
München



Martin Wild  
Geschäftsführer  
Home of Hardware



Stephan Zoll  
Director Merchant  
Business Ebay



#### Workshop

»Webshop-Optimierung«  
mit Jarg Temme,  
DealUnited  
Lassen Sie Ihren Web-  
Shop von unserem  
Experten analysieren.

# Erhöhen Sie Ihren Profit im Onlinehandel

Wir bieten dem Online-Händler ein Forum

## www.crn.de/etail-summit

**Jetzt online  
anmelden  
für nur 79,- Euro inkl. Mittagessen,  
Abendimbiss, Getränke,  
Tagungsunterlagen auf USB-Stick**





*Value Add in der Volumen-Distribution*

# Mit Mehrwert auf Kundenfang

**Das Volumengeschäft bildet die Basis. Aber damit allein können die Broadline-Distributoren nicht leben. Also stocken sie auf. Mit Value Add. Ausgerechnet im Jagdrevier der Spezialisten. Und ihre Chancen stehen nicht schlecht. Sie schließen vor allem die Lücke zwischen Volumen und Mehrwert. Das muss nicht unbedingt zum Nachteil für die Value Add-Distribution werden.**

wolfgang.kuehn@crn.de,  
peter.schulte@crn.de

Wenn Volumendistributoren über Spezialdistributoren sprechen, kommt nicht selten eine etwas merkwürdige Mischung aus Missgunst und Hochachtung auf. Einerseits neidet man den Value Add-Distributoren das vermeintlich marginträchtigere Geschäft, weiß aber auch, dass vor jedem verdienten Euro sehr viel Dienstleistung steht. Andererseits rühmen sich die Volumengrossisten ihrer

hohen Effizienz, besonders in der Logistik. Doch wenn größere Systemhäuser neue Projekte in Angriff nehmen, bedienen sie sich überwiegend der Spezialisten. »Von den Value Add-Distributoren erwarten wir größere Beratungskompetenz, als von den Broadlinern«, begründet Dirk Henniges, Geschäftsführer der Systemhauskooperation Computer Compass. »Unser Geschäft hängt von der Beratungskompetenz und damit von den Leuten beim Spezialisten ab.«

Trotzdem, die Volumendistribution rüstet beim Value Add kräftig auf. In Zeiten rasanten Preisverfalls bei PCs und Peripherie sicherlich die richtige Entscheidung, wenngleich auch die VADs längst nicht mehr auf Rosen gebettet sind. So hat beispielsweise Avnet wegen der Flaute im Projektgeschäft Kurzarbeit angekündigt. Auch die Personalveränderung in den Management-Etagen bei Magirus und DNS lassen auf Nervosität angesichts der Marktentwicklung schließen. »Für Januar

und Februar stellen wir ein um rund 20 Prozent schlechteres Projektgeschäft als in den ersten zwei Monaten des Vorjahres fest«, sagt Henniges. Allerdings sei das erste Quartal 2008 eine extrem gute Periode gewesen. Jetzt würde man sich in etwa auf dem Niveau von 2007 bewegen. Die Partner würden die derzeitige Wirtschaftslage beim Neugeschäft spüren, vor allem bei der Abschlussrate von Projekten, so Henniges. Das Dienstleistungsgeschäft entwickelte sich überraschend stabil.

Ungeachtet der konjunkturellen Situation bauen die Broadline-Distributoren ihre VAD-Units oder VAD-Tochtergesellschaften immer weiter aus. Ein Beispiel dafür ist Actebis Peacock. In den vergangenen zehn Jahren hat der Grossist das VAD-Geschäft auf nahezu siebzig Mitarbeiter unter der Regie von Rene Schäfer erweitert. »Wir verzeichnen seit drei Jahren ein Wachstum im zweistelligen Bereich – und das hochprofitabel«, erklärt Schäfer. Das Wachstum basiert dabei vor allem auf bestehenden Partnern, die sich mit der Unterstützung des Distributors in das Geschäft mit beratungsintensiven Produkten vorwagen.

Der stark angewachsene VAD-Bereich soll nun ausgebaut und neu strukturiert werden. Unter der Leitung von Schäfer werden drei Abteilungen für die Kerngeschäftsbereiche »Software & Service«, »Netzwerke Infrastruktur & Storage« und »Connectivity« mit verantwortlichen BU-Managern eingeführt.

Auch die Zusammenarbeit mit NT plus spiele eine entscheidende Rolle, betont Schäfer. Zwar habe man in der Vergangenheit bei einigen Herstellern, etwa Lancom oder AVM, in beiden Häusern signifikante Geschäftsergebnisse erzielt, doch komme man sich nicht ins Gehege. »Wir erwarten deutliche Synergie-Effekte«, betont Schäfer. »Wir arbeiten bereits erfolgreich mit Partnern in ersten gemeinsamen Projekten.«

Daneben forciert die Value-Abteilung eine Vielzahl ganz eigener Neuerungen: So will Schäfer in Kürze auch das »Neuland Software as a Service« betreten. Die Frage stelle sich, inwiefern dieses

### »Auch in schwierigen Zeiten brauchen wir kompetente Distributoren.«

Hosting-Modell als Reseller-Konzept verwirklicht werden könne. Immerhin: »Viele Softwarehersteller, wie etwa Microsoft, haben ein Interesse, SaaS als Channel-taugliches Produkt anzubieten.« Derzeit arbeite man an einem festen Margengerüst und einem festen Provisionsmodell.

### Kaum Unterschiede zwischen Value und Volume

Einen etwas anderen Weg schlägt der Broadliner Tech Data mit der Value-Sparte Azlan ein, die als eigenständige Gesellschaft firmiert. Trotzdem sind Broadline- und VA-Distribution so eng verbunden, dass es für den Fachhändler kaum Unterschiede gibt. »Die Kunden unterscheiden nicht mehr zwischen Value und Volume«, erklärt Azlan-Chef Marc Müller. Durch die Zusammenarbeit gelänge es immer besser, Partner bei ihrer Weiterentwicklung aus dem Commodity-Geschäft in höherwertige Geschäftsbereiche zu unterstützen. So

könnten Handelspartner über die Unterstützungsmaßnahmen des Distributors neue Geschäftsfelder, wie etwa Virtualisierung oder UC/Networking, erobern. Des Weiteren setzt Tech Data im Rahmen einer »Vier-Säulen-Strategie« auch auf den Ausbau des Design Software- (die ehemalige CAD-Unit) und des Brightstar-Bereichs, der kürzlich mit einer Mannschaft um den ehemaligen NT plus-Chef Axel Grellhorst überraschend neu aufgestellt an den Start ging.

Unter dem Schlagwort »alles aus einer Hand« treibt auch Broadliner Ingram Micro seinen VAD-Bereich nach vorn. Der Bereich, vor etwa zweieinhalb Jahren aufgebaut, hat sich kontinuierlich weiterentwickelt. Mit Herstellern wie Adobe, McAfee, IBM, Oracle, Trend Micro und VMware, und verbunden mit umfangreichen Beratungs- und Service-Leistungen im Presales, Consulting und der Projektberatung, bietet die Unit den Ingram-Kunden reichlich Unterstützung. »Es ist mehr als erfreulich, wie schnell der Value-Bereich von den Businesspartnern angenommen wurde. Unser Vorteil – speziell auf der Herstellerseite – liegt klar auf der Hand: Ingram Micro bietet den breitesten SMB-Zugang am Markt«, betont Uwe Kannegießer, Sales Director Value Add-Distribution.

Dem kann sich auch Computer Compass-Geschäftsführer Henniges nicht verschließen. »Ingram hat sich beim Value Add gut entwickelt.« Darum sieht er für die Broadliner eine Chance in der Value Add-Distri-

bution, wenngleich die Spezialdistributoren nach wie vor im Projektgeschäft die erste Geige spielen. »Die Broadline-Distributoren sind größer, können aus vielen Herstellerkontakten schöpfen. Und wenn sich die Value Add-Distributoren womöglich untereinander zu sehr bekämpfen, könnten die Volumendistributoren auch im Value Add-Geschäft stärker in den Vordergrund treten.« Unabhängig davon ist ihm und seinen Systemhauspartnern wichtig, dass ihre Lieferanten auch in schwierigen Zeiten keine Abstriche an der Kompetenz machen. Denn wenn das Projektgeschäft derzeit auch etwas ins Stocken geraten ist: »Wenn es wieder besser läuft, erholt sich unser Geschäft schneller als das anderer Branchen, denn viele Investitionen lassen sich nicht auf ewig schieben.« ■

[www.actebispeacock.de](http://www.actebispeacock.de)  
[www.computercompass.de](http://www.computercompass.de)  
[www.ingrammicro.de](http://www.ingrammicro.de)  
[www.techdata.de](http://www.techdata.de)

## Interview

# »Der Markt ist überdistribuiert«

**Schon vor der Finanzkrise setzte in der Value Add-Distributionsszene eine Konsolidierungswelle ein. VAD Avnet expandierte rechtzeitig, und zwar durch Akquisitionen. Im Gespräch mit CRN erklärt Avnet-Chef Gerhard Hundt, wie sich der Distributor gegenüber der Konkurrenz im Value- und Volume-Bereich aufstellt.**

*peter.schulte@crn.de*

**CRN:** In der Value Add-Distribution kam es schon vor der Finanzkrise zu einer Konsolidierung. Avnet betätigte sich dabei als Konsolidierer – wie stellen Sie sich heute auf?

**Hundt:** Wir haben in den letzten drei Jahren insgesamt drei Akquisitionen im deutschen Markt vorgenommen, um unsere Marktposition aufzubauen. Das hat dazu geführt, dass wir im IBM-Geschäft eine starke Nummer zwei und im HP Value-Geschäft die Nummer eins im Markt sind. Darüber hinaus sind wir in anderen spezialisierten Bereichen, wie etwa bei Dokumentenmanagement, sehr gut aufgestellt. Von der Größe her sind wir die Nummer zwei im deutschen Markt. Ich bin der Meinung, dass der Markt noch immer überdistribuiert ist. Gerade auch im Value-Segment.

**CRN:** Gilt das auch für die Volume-Distribution?

**Hundt:** Nun bin ich ja kein Experte für das Volume-Geschäft. Aber natürlich habe ich als jemand, der

schon lange in der Branche arbeitet, dazu eine Meinung: Ja, absolut überdistribuiert. Deutschland ist im europäischen Vergleich sicherlich der überdistribuierteste Markt. Und wenn darüber gesprochen wird, dass Preise verfallen und Margen zu klein sind, dann hat das genau damit zu tun.

**CRN:** Auch die Broadliner forcieren das Value-Geschäft. Tech Data ist hier mit Azlan ja recht erfolgreich. Wie beurteilen Sie die Bemühungen der Broadline-Distributoren im Value-Bereich?

**Hundt:** Es wird viel darüber gesprochen, dass die Broadliner das Value-Geschäft forcieren. Ich kann jedoch nicht erkennen, dass tatsächlich viel passiert. Ich glaube, die Strukturen in der Value Add-Distribution sind komplett andere als bei einem Broadliner. Wir bieten Leistungen an, die ein Broadliner gar nicht anbieten kann und die auch nicht zu seinem Aufgabenbereich gehören. Zum Beispiel in den Bereichen Partnerentwicklung, Ausbildung und Training, Unterstützung der Partner in Technologiebereichen bis hin zur Konfiguration. Das geht soweit, dass unsere Consultants gemeinsam mit den Partnern zu den Endkunden gehen, um dort vor Ort Installationen durchzuführen. Dazu kommen weitere Services, wie etwa Projektfinanzierung, Projektunterstützung und spezielle Logistik-Services in Projekten. ■

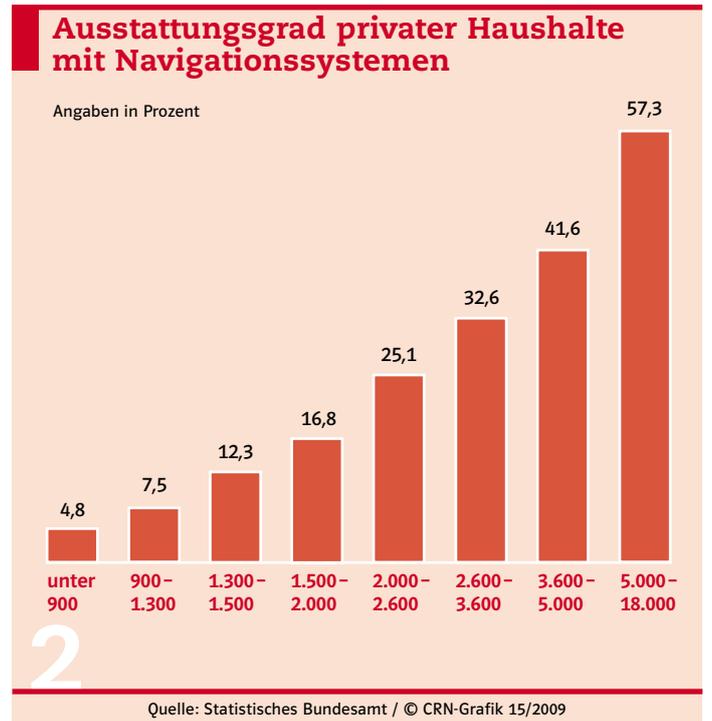
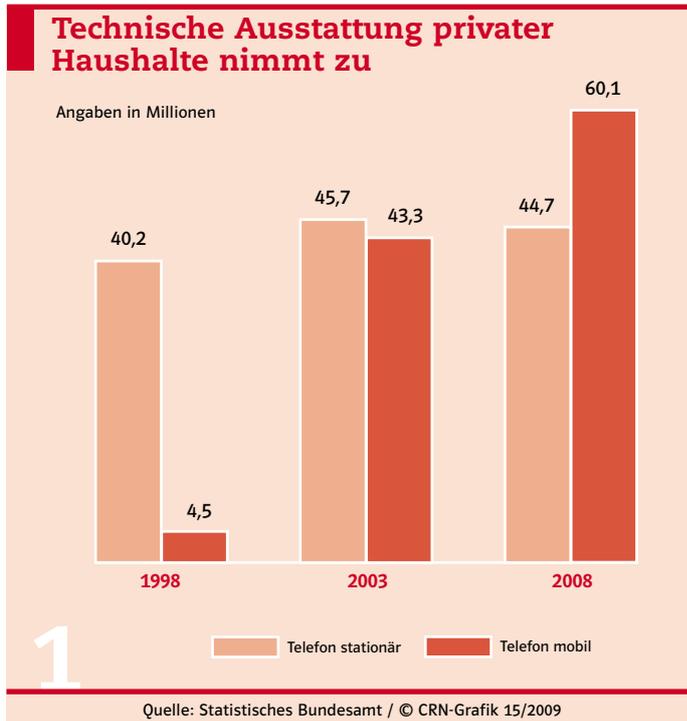


Gerhard Hundt, Deutschland-Chef des Value Add-Distributors Avnet

# IT-Ausstattung privater Haushalte nimmt zu

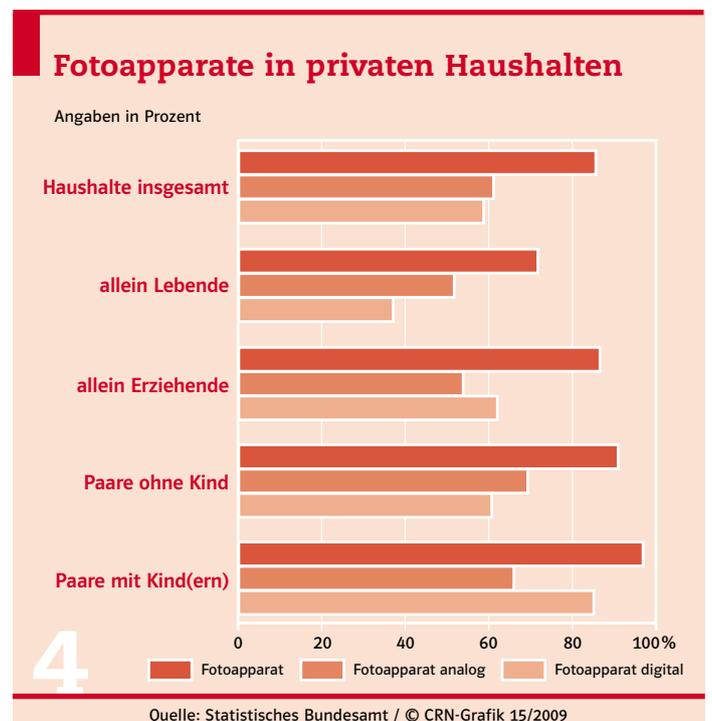
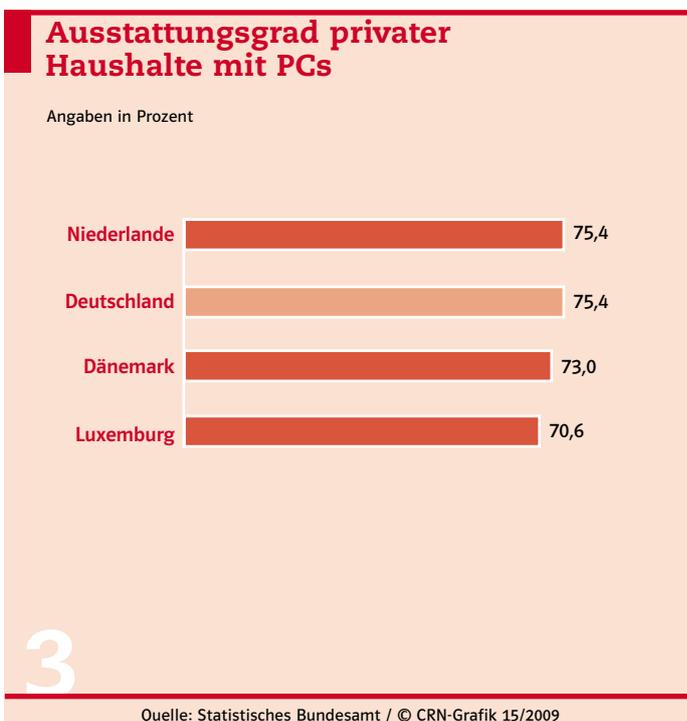
**1** Einer aktuellen Studie des statistischen Bundesamtes zufolge besitzt mittlerweile die Mehrheit aller privaten Haushalte in Deutschland ein Handy. Das Mobiltelefon verdrängt zugleich den traditionellen Festnetzanschluss.

**2** Navigationssysteme erfreuen sich in deutschen Privathaushalten wachsender Beliebtheit. Die Höhe des Einkommens ist dabei von entscheidender Bedeutung für deren Besitz. Je größer das Einkommen, desto höher ist der Ausstattungsgrad der Haushalte mit einem Navigationssystem.



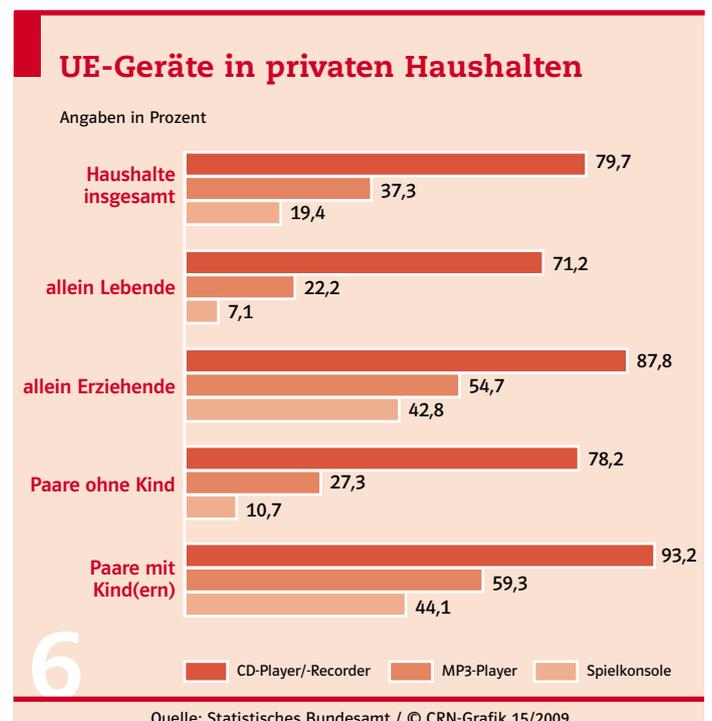
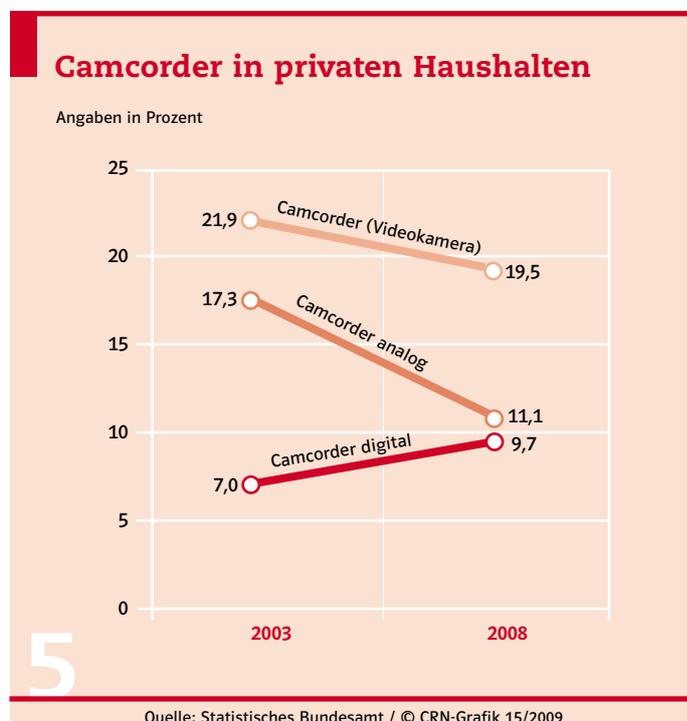
**3** Deutschland, die Niederlande, Dänemark und Luxemburg sind in Europa führend bezüglich der Ausstattung privater Haushalte mit PCs. Sowohl in Deutschland als auch in den Niederlanden sind in drei Viertel der privaten Haushalte PCs vorhanden.

**4** In den meisten privaten Haushalten ist mindestens ein analoger oder digitaler Fotoapparat vorhanden. Haushalte, in denen Kinder leben, sind besonders gut mit digitalen Fotoapparaten ausgestattet.



**5** Eine Videokamera ist in jedem fünften privaten Haushalt vorhanden. Seit dem Jahr 2003 ist allerdings der Ausstattungsgrad der privaten Haushalte mit Kameras insgesamt rückläufig.

**6** Auch bei MP3-Playern und Spielkonsolen liegen die Ausstattungsgrade in Haushalten mit Kindern zum Teil weit über dem Bundesdurchschnitt. Fast jedes vierte Paar mit Kindern besitzt eine Spielkonsole. Im Gegensatz dazu ist nur bei jedem zehnten kinderlosen Paar eine Spielkonsole vorhanden.



Zahl der klassischen Reseller rückläufig

# Online-Händler und Outsourcer im Kommen

In den letzten Jahren ist die Zahl der klassischen Reseller in Deutschland laut einer aktuellen Studie von Compubase kontinuierlich gesunken. Dagegen dürfen sich Online-Händler und Outsourcing-Spezialisten zu den Gewinnern im deutschen ITK-Channel zählen.

karena.friedrich@crn.de

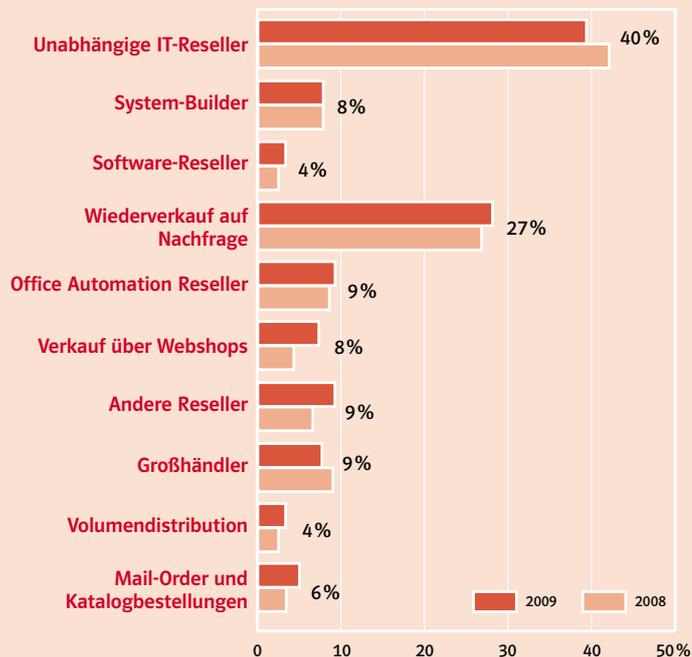
Mehr als 45.000 Unternehmen tummeln sich im deutschen IT- und TK-Markt, darunter gut 20.700 Channel-Player, wie die aktuelle Studie »Der IT- und Telekommunikations-Channel in Deutschland« des Datenbankanbieters Compubase zeigt. Rund

132 Billionen Euro Jahresumsatz erwirtschaftete der ITK-Markt im vergangenen Jahr.

In der Channel-Struktur, die in Deutschland hochgradig serviceorientiert ist, gab es in den letzten drei Jahren keine entscheidenden Veränderungen. Es lässt sich allerdings eine Anpassung an das veränderte Kaufverhalten beobachten: Die Zahl der unabhängigen Wiederverkäufer und der klassischen Reseller ist zurückgegangen, während sogenannte On-Request-Reseller und Online-Händler steigende Tendenz aufweisen. Die Massendistribution wächst langsam, was das Volumen betrifft. Die deutsche Einzelhandelsbranche expandiert weiter und dominiert den Verbrauchermarkt. Aber die Marktbedingungen führen auch zu Veränderungen in den Verbrauchergewohnheiten. IT-Produkte werden heute in Discount-Ketten verkauft, die mit ihren Preisen und Verkaufsstrategien die kleineren Händler hinter sich lassen. Der Umsatz im Einzelhandel ist einigermaßen stabil, aber die größten Ketten dominieren. Der Fachhandel hält zunehmend mit eigenen Webshops dagegen. Einen deutlichen Aufwärtstrend zeigt das Geschäft über Mail-Order und Katalogbestellungen.

## Die wichtigsten Kategorien im Wiederverkauf (2008-2009)

Angaben in Prozent

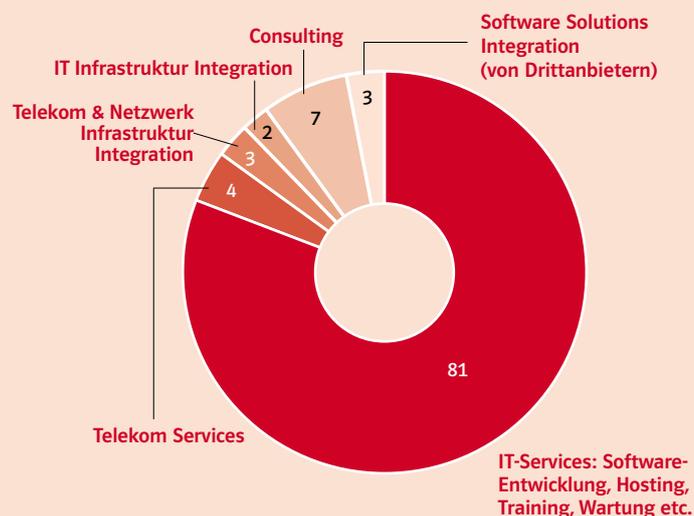


Quelle: ©Compubase 2009 / © CRN-Grafik 15/2009

Während die Zahl der unabhängigen Reseller leicht zurückgegangen ist, steigt die Anzahl der Fachhändler mit Webshops

## Die wichtigsten Dienstleistungskategorien in Deutschland

Angaben in Prozent



Quelle: ©Compubase 2009 / © CRN-Grafik 15/2009

Zu den Gewinnern der Krise gehören Outsourcing-Anbieter, die von der steigenden Nachfrage nach externen Services profitieren

## IT-Dienstleister sind die Gewinner

Auch die Channel-Player im Dienstleistungssektor dürfen sich über ein deutliches Wachstum freuen. Zu den Gewinnern der Krise zählen die Outsourcing-Anbieter. Lange Zeit standen deutsche Unternehmen dem Auslagern von IT-Dienstleistungen skeptisch gegenüber. Die wirtschaftliche Verlangsamung und Globalisierungsprozesse haben bereits vor der akuten Verschärfung der Finanzlage dafür gesorgt, dass Unternehmen ihre IT-Prozesse häufiger an externe Dienstleister übergeben, um sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren zu können. ■



Compubase  
1 rue Terre Neuve, Miniparc du Verger  
91940 Les Ulis, Frankreich  
Tel. 033 169 1834-34, Fax 033 169 1834-44  
www.compubase.net



Unsere Erfahrung –  
Ihr Vorteil

## Werden Sie jetzt Fachhandelspartner für ESET-Produkte!

Das können Sie von uns erwarten:

- mehrfach ausgezeichnete Produkte mit höchster Erkennungsrate bei enormer Scangeschwindigkeit und minimalem Ressourcenverbrauch
- marktgerechte Preise und interessante Margen
- ideale Rahmenbedingungen für solide Umsätze
- optimale Vertriebsunterstützung und eine faire Zusammenarbeit

Jetzt registrieren unter [www.eset.de/crn](http://www.eset.de/crn)

Antivirus | Antispyware | Personal Firewall | Antispam

we protect your digital worlds



## Heike Börsch wechselt von Konica zu Canon



Heike Börsch hat am 1. April die Position der **Direktorin Professional Print** bei Druckerspezialist Canon übernommen. Börsch verfügt über ein fundiertes und langjähriges Wissen in der Professional Print-Branche. Ihr beruflicher Werdegang führte sie von Agfa-Gevaert zu Xerox. Zuletzt war sie als Manager Production Printing Group im Product Marketing-Bereich bei der Konica Minolta Solutions Europe GmbH in Langenhagen tätig. »Mein besonderes Augenmerk gilt der Entwicklung neuer Ideen und Anwendungen für den Digitaldruck gemeinsam mit unseren Kunden«, erklärt Börsch.

Die Professional Print Struktur mit Account Managern in den Canon Business Centern (CBC) und im Bereich Corporate & International (C&I) sowie Experten im Canon Partner Channel (CPC) soll Canon in die Lage versetzen, Professional Print-Produkte über alle drei Kanäle zu vertreiben. ■

## Marc Fischer wird Hardware-Chef bei IBM

Der frühere Geschäftsführer von Lenovo, Marc Fischer, der dort überraschend im März ausgeschieden ist, hat eine neue Aufgabe gefunden: Der Manager leitet ab sofort als **Vice President** die Systems & Technology Group (STG) von IBM. Die bisherige Chefin der Hardware-Sparte STG, Martina Koederitz, seit Anfang 2008 in dieser Position, zeichnet von heute an als Vice President für den Bereich General Business verantwortlich. In diesem Bereich, der zuletzt von Thomas Fell als Geschäftsführer geleitet wurde, bündelt IBM das gesamte Geschäft mit mittelständischen Unternehmen. Fell wechselte im Februar in den Vorstand des Kölner Software-Herstellers Pironet.

Damit kehrt Marc Fischer also zu seinem alten Arbeitgeber IBM zurück. Dort leitete er seit 2003 das PC-Geschäft. Mit dem Verkauf der PC-Sparte, die IBM Ende 2004 an Lenovo veräußerte, kam der Manager zu dem chinesischen Hersteller. Bis vergangenen Monat zeichnete er bei Lenovo für die Geschäfte in Deutschland und Österreich verantwortlich. Vor seinem Wechsel zu IBM arbeitete Fischer bei HP Deutschland. Der diplomierte Betriebswirt hatte seine Karriere 1988 als Produkt-Manager in der PC-Sparte der Böblinger begonnen. Bis Ende 2002 bekleidete er verschiedene Positionen bei HP. ■



Marc Fischer



Hiroshi Sasaoka

## Sharp Electronics Europe mit neuem CEO

Hiroshi Sasaoka ist **neuer CEO** von Sharp Electronics Europe in Hamburg. Er tritt die Nachfolge von Toshiyuki Tajima an, der als Adviser für Sharp Europa nach Japan zurückkehrt.

Ab dem 1. April 2009 ist Sasaoka als Chairman und Geschäftsführer von Sharp Electronics Europe auch für die Geschäfte der europäischen Sharp-Fabriken in Frankreich, Polen, Wales und Spanien verantwortlich.

Der 51-jährige Japaner ist seit 1982 beim Unternehmen und war zuletzt als Chief Sales Officer einer der Geschäftsführer von Sharp Electronics Europe und Präsident der Geschäftsbereiche

Solar Systems sowie Consumer Electronics. Vorher war er Managing Director von Sharp in Großbritannien. »Mit 32 Prozent Anteil am gesamten Sharp-Überseegeschäft im Jahr 2008 zählt Europa zu den wichtigsten Märkten für unser Unternehmen. Mein Ziel ist es, die Bedeutung Europas als Markt der Zukunft für Sharp in den Kerngeschäftsfeldern LCD-TV, Solar Systems und Document Solutions weiter zu fördern und auszubauen – gemeinsam mit meinen 2.600 Kollegen in 39 europäischen Ländern«, erklärt Sasaoka. ■

## Oki holt Vertriebsleute von Konkurrent Kyocera Mita

Zum 1. April 2009 verstärken Thomas Fett und Monika Schneider den Bereich **Commercial Solutions** bei Oki. Die neuen Mitarbeiter kommen von Konkurrenten Kyocera beziehungsweise dem von Kyocera aufgekauften Unternehmen TA Triumph Adler.

Gemeinsam mit dem seit Jahresbeginn aktiven Thomas Müllergans werden die Neuzugänge vor allem den Vertrieb des Oki Print Optimizer vorantreiben. Dies reicht von der Kundenakquise über die Vor-Ort Analyse

bis hin zur Umsetzung und Implementierung des Output Management-Ansatzes in mittelständischen Organisationen:

Thomas Fett blickt auf eine 20-jährige Berufserfahrung im Output Management zurück, unter anderem bei Minolta sowie zuletzt als Vertriebsleiter bei Kyocera Mita. Monika Schneider verfügt über mehr als vier Jahre Beratungsexpertise im Bereich Output Management, insbesondere basierend auf ihrer Tätigkeit im Projektvertrieb bei der

Triumph Adler Corporate Consulting GmbH. Thomas Müllergans kommt ebenfalls von TA, wo er verschiedene Vertriebsfunktionen innehatte. Davor war der erfahrene IT- und Output Manager über neun Jahre für Toshiba Tec tätig.

Ebenfalls seit 1. Januar 2009 treibt Johannes Fellner die Endkundenbetreuung und -akquise im Großraum München für Oki voran. In enger Kooperation mit dem Bereich Commercial Solutions unterstützt er Unterneh-

men dabei, ihre Output-Strukturen effektiv zu managen.

Als ehemaliger Gebietsverkaufsleiter bei Xerox und Sales-Mitarbeiter der AS GmbH sammelte Fellner bereits Erfahrungen in den Bereichen Managed Printing Services und Output Management. Zum 1. Dezember 2008 ist Michael Goltz zum Oki-Vertriebsteam hinzugestoßen. Goltz verantwortet das Management der Verbrauchsmaterialien. ■



Monika Schneider

IT Profits 2009 in Berlin

## Virtualisierung von A bis Z

Auf der Fachmesse IT Profits in Berlin erfährt das hochaktuelle Thema Virtualisierung eine enorme Aufwertung in Form eines eigenen Kongresses. Dabei steht neben der Information über die Technologie und ihre Einsatzmöglichkeiten insbesondere der praxisbezogene Kontakt- und Erfahrungsaustausch im Zentrum.

Die Marktforscher und IT-Verantwortlichen sind sich einig: Gerade wegen der allseitigen Budgetkürzungen wird dieses Jahr die Virtualisierung einer der wenigen Bereiche sein, die wachsen werden. Indem die gesamte Hardware damit zu einem Pool zusammengefasst wird, und die Ressourcen daraus jeweils nur bedarfsbezogen zugeteilt werden, lässt sich die virtualisierte Hardware wesentlich effizienter und kostengünstiger nutzen.

So wird denn auch Virtualisierung zum Fokusthema auf der diesjährigen IT Profits 2009 in Berlin. Gemeinsam mit der Fachzeitschrift »InformationWeek« veranstaltet die Messe ein spezielles Forum, auf dem CIOs, IT-Manager, Leiter von Rechenzentren und andere IT-Verantwortliche von mittelständischen und großen Unternehmen sowie aus der Verwaltung eine gute Möglichkeit haben, sich ausführlich zu informieren, Kontakte zu knüpfen und ihre Erfahrungen mit Virtualisierungslösungen auszutauschen. Neben Informationen rund um die neuesten Trends und Möglichkeiten der Virtualisierung steht dort vor allem der Alltags- und Praxisbezug im Vordergrund.

Besucher der Fachmesse IT Profits können sich außerdem direkt bei den ausstellenden Herstellern einen Überblick über relevante Produkte verschaffen. Ein Höhepunkt in Berlin wird die Verleihung des »CIO-Award Virtualisierung« durch die IT Profits und InformationWeek auf der Abendveranstaltung »IT Personalities« sein.

Die IT Profits findet dieses Jahr zum 5. Mal statt. Im vergangenen Jahr beteiligten sich rund 70 Unternehmen an der Business-Messe, die mit einem neuen Konzept überregionale Bedeutung erlangt und ein Viertel mehr Besucher (über 3.400) verbucht hatte. ■



Kontakte knüpfen – dafür bietet die Fachmesse IT Profits den richtigen Rahmen

i

**Termin:**

IT Profits – Fachmesse, Forum und Kongress für IT, Internet und Kommunikation, 24. - 25. Juni in Berlin

**Teilnahme:**

All-Inclusive-Ticket 199 Euro, Kongress-Ticket 149 Euro

**Weitere Informationen und Anmeldung:**

[www.itprofits.de](http://www.itprofits.de)

Tickets sowie Agenda unter:

[www.go.informationweek.de/159](http://www.go.informationweek.de/159)

## Avaya-Roadshow: UC im Mittelpunkt

Der verschärfte internationale Wettbewerb und die wachsenden Anforderungen an die Erreichbarkeit rücken Unified Communications- und Contact Center-Lösungen immer stärker in den Mittelpunkt. Im Rahmen einer deutschlandweiten Roadshow zeigt Avaya Systemhäusern, Kunden und Beratern, was mit neuester Kommunikationstechnologie heute schon möglich ist, wie sich diese schrittweise einführen lässt und welche Trends sich für die Zukunft abzeichnen. Nach dem Startschuss am 21. April in Berlin macht die Veranstaltungsreihe im April und Mai in Offenbach, Düsseldorf, München und Hamburg Station.

Im Mittelpunkt der für Teilnehmer kostenlosen Veranstaltungsreihe stehen die Einsparpotenziale und der Mehrwert, den Unified Communications- (UC) und Contact Center (CC)-Lösungen Unternehmen im täglichen Geschäft liefern können. Anhand von anwenderorientierten Vorträgen, Praxisbeispielen von Avaya-Kunden und Live-Demonstrationen zeigen Experten, wie UC und CC dazu beitragen, die Ef-

fizienz von Geschäftsprozessen zu steigern, die Zusammenarbeit von Mitarbeitern, Kunden und Partnern zu optimieren, den Kundenservice zu verbessern und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Erstmals in Deutschland wird auch die Ende März vorgestellte UC-Architektur »Avaya Aura« einem größeren Publikum live präsentiert. Mit »Avaya Aura« können Unternehmen in-

ANZEIGE

Computer

## Reseller News

# Webinar

22.04.2009 | 15.30 – 1 Stunde

live

Thema:  
Neue, lukrative  
Geschäftschancen  
für den Channel



Kostenlos anmelden!  
[go.crn.de/150](http://go.crn.de/150)

i

**Termine:**

21. April, Berlin  
23. April, Offenbach/Main  
5. Mai, Düsseldorf  
7. Mai, München  
13. Mai, Hannover

**Teilnahmegebühr:**

Kostenfrei

**Anmeldung und weitere****Informationen:**

[www.avaya.de/roadshow](http://www.avaya.de/roadshow)

Infrastrukturkosten reduzieren und Mitarbeitern standortunabhängigen Zugriff auf Sprach-, Video-, Unified Messaging-, Präsenz- oder Web-Anwendungen bieten. »Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist eine kosteneffiziente Kommunikation unverzichtbar, weil sich mit ihr Geschäftsabläufe produktiver gestalten und sowohl Mitarbeiterzufriedenheit als auch Kundenbindung verbessern lassen«, erklärt Hans-Jürgen Jobst, Leiter Produkt und Service Marketing bei Avaya. ■

## Car & Sound erstmals in Köln

Am 16. April 2009 öffnen sich die Tore für Car & Sound, die Internationale Leitmesse für mobile Elektronik, erstmals auf dem Gelände der Kölnmesse. Vier Tage lang zeigen internationale Aussteller optische und akustische Highlights und Trends des Car Infotainments und Car Entertainments.

An den Fachbesuchertagen 16. und 17. April finden Vorträge, Seminare und Workshops statt. An den Public Days am 18. und 19. April 2009 bietet das spektakuläre Bühnenprogramm viele Highlights. So präsentiert RTL-Moderator Daniel Hartwich die Pussycat Babes aus England, Mentalist Farid (ProSieben), Showhypnotiseur Aaron, die lautesten

i

**Termine:**

16. - 19. April 2009, Köln

**Teilnahmegebühr:**

Fachbesucher 25 Euro

**Anmeldung und weitere****Informationen:**

[www.carsound-messe.de](http://www.carsound-messe.de)

Car-Hifi Anlagen Deutschlands (dB Drag) sowie die Top Ten der besten Soundanlagen Europas (EMMA). Auf der Aktionsfläche im Freigelände sorgt Drifthero und Stuntman Terry Grant aus England mit seinen waghalsigen Showeinlagen für Nervenkitzel, die Toby von West Coast Customs (USA) für das Publikum moderiert. ■



Bis vergangenes Jahr noch in Sinsheim – 2009 findet die Car & Sound in Köln statt

Also

## Reseller können Millionäre werden

Ein Millionengewinn, eine Sofort-Rente oder ein Traumauto sind nur einige der Optionen, die sich Fachhandelspartner von Also zurzeit mit etwas Glück sichern können. Denn bei dem Straubinger Distributor läuft noch bis zum 17. April eine Fachhandelsaktion mit tollen Gewinnchancen.

Die ersten 333 Fachhandelskunden, die Lizenzen von Adobe, Microsoft und Symantec ordern oder sich für Microsoft Systembuilder oder Symantec Business Packs entscheiden, können sich ein Jahres-Los der ARD-Fernsehlotterie »Ein Platz an der Sonne« sichern. Einzige Voraussetzung: Reseller müssen die Order mit einem Auftragswert von mindestens 1.500 Euro mit dem Teilnahmevermerk »Wer wird Millionär« an die Mailadresse [software-de@also.com](mailto:software-de@also.com) senden.

Pro Fachhändler wird während des Aktionszeitraums nur eine Bestellung für die Aktion berücksichtigt. »Wir möchten 333 verschiedenen Kunden die Chance auf die Gewinne der Lotterie sichern«, sagt Sybille-Angela Luecke, Head of Software Division von Also. Weitere Informationen können Händler beim Team der Software Division unter der Nummer 09421-933501 erfragen. ■

[www.also.de](http://www.also.de)



Ein Platz an der Sonne für den Fachhandel:  
Mit Also und der ARD-Fernsehlotterie können Reseller richtig abräumen

Lexmark

### Aktion »Lager ohne Kosten«

Fachhändler profitieren in diesem Frühjahr von der Fachhandelspromotion »Lager ohne Kosten«. Der Druckerhersteller Lexmark und der Distributor System bieten bis zum 30. Juni

die Möglichkeit, Laser- und Tintenstrahldrucker mit einem verlängerten Zahlungsziel von 90 Tagen zu kaufen. Nicht verkaufte Geräte nimmt System zurück.

Reseller haben zudem weitere Vorteile von der Aktion: Dazu zählen Sonderkonditionen mit bis zu 50 Prozent Rabatt für Demogeräte sowie kostenfreie verkaufsfördernde POS-Materialien wie Aufkleber, Einstecker, Produktbroschüren und Themenaufsteller für den Einsatz im Showroom. Zusätzlich entfallen im Rahmen der Aktion die Lieferkosten.

Das Programm gilt für alle Fachhändler, die mindestens acht Aktionsgeräte bei System ordern. Bei der Bestellung von acht Geräten erhält der Fachhändler zusätzlich ein Demogerät zu Sonderkonditionen. Ab zehn Geräten kann er ein zweites Demogerät anfordern.

Die Promotion gilt für folgende Geräte: »X264dn«, »X464de«, »X4975ve«, »X7675«, »X9575«, »X5650«, »X6650«, »E260d/dn«, »C540n« und »X544n«. ■

[www.lexmark-partner.de/lok](http://www.lexmark-partner.de/lok)



Lexmark bietet verschiedene Vergünstigungen für seine Drucker

NT plus

### »HiProfit« für den Fachhandel

Die »HiProfit«-Aktion von NT plus geht in die zweite Runde. Auch im zweiten Quartal dieses Jahres belohnt der TK-Distributor jene Fachhandelspartner, die individuell ausgehandelte Umsatzziele mit »HiPath«-Telefonsystemen von Siemens tatsächlich erreichen. Als Erkenntlichkeit gibt der Grossist für sein gesamtes Sortiment gültige Warengut-

scheine aus, deren Wert von 125 Euro für kleinere Umsatzziele bis zu 4.500 Euro reicht.

Reseller, die zum 30. Juni sowohl im ersten als auch im zweiten Quartal jeweils ein vorher definiertes Umsatzziel erreicht haben, will NT plus zudem mit einem Treuebonus im Wert von 50 bis 400 Euro belohnen. Die genaue Höhe soll sich aus dem er-

reichten Umsatzziel im zweiten Jahresviertel errechnen.

Fachhändler, die an der Aktion interessiert sind, erhalten weitere Informationen unter der Nummer 0541 9143-581 oder per Mail unter [itk-systems@ntplus.de](mailto:itk-systems@ntplus.de). ■

[www.ntplus.de](http://www.ntplus.de)

## HiProfit! SIEMENS HiPath

### Die HiPath-Jahresauftakt-Aktion für Quartal 1 in 2009!



NT plus belohnt Umsätze mit »HiPath«-Telefonsystemen von Siemens

16. Juni 2009  
Globana Trade Center  
Leipzig | Halle

Computer  
**Reseller News**

Der Kongress für  
**PC-Profis und  
Komponentenhändler**

# **assemblierer summit 2009**

**Jetzt online anmelden  
zum Frühbucherpreis  
von nur 57,- Euro**



**Wir bieten Profi-Assemblierern ein Forum**

## **So erhöhen Sie Ihren PC-Absatz**

# **[www.crn.de/assemblierer-summit](http://www.crn.de/assemblierer-summit)**

Besuchen Sie den Assemblierer-Summit 2009 und treffen Sie die größten Assemblierer, Hersteller und Distributoren. Informieren Sie sich über die neusten Technologien und die aktuellen Trends in der PC- und Server-Fertigung und erfahren Sie aus erster Hand, wie Sie Ihr Eigenmarkengeschäft weiter ausbauen können.

Computer  
**Reseller News**

Samsung

# Mini-Notebooks für alle Fälle

Nachdem sich das erste Netbook von Samsung recht gut verkauft hat, baut der Hersteller dieses Produktsegment aus. Im April kommen gleich drei neue Modelle der N-Serie, die mit speziellen Ausstattungsmerkmalen unterschiedliche Käufergruppen ansprechen sollen.

michaela.wurm@crn.de

Netbooks, neuerdings wegen der ungeklärten Namensrechte Mini-Notebooks genannt, sind der Wachstumsmotor im Notebook-Geschäft. Viele Hersteller bauen deshalb ihre Produktpalette in diesem Segment aus. Samsung war im vergangenen Jahr relativ spät mit einem Netbook in den Markt gestartet. Das »NC10« verkauft sich, laut Product Manager Keith Wrampling, seither aber ausgesprochen gut und zählte laut GfK im Januar neben den

Asus-Geräten zu den meistverkauften Netbooks in Deutschland. Um von der anhaltend hohen Nachfrage zu profitieren, 2009 sollen allein in Deutschland 1,4 Millionen Netbooks abgesetzt werden, hat der koreanische Hersteller seine N-Serie um drei neue Netbooks erweitert.

Das Einsteigermodell »Samsung N110« punktet mit über neun Stunden Laufzeit dank Sechs-Zellen-Akku und stromsparendem LED-Display. Das Mini-Notebook verfügt über ein 10,1-Zoll Widescreen-Display, eine integrierte 1,3-Megapixel-Webcam, einen 3-in-1-Kartenleser, drei USB-An-

schlüsse und optional eine Bluetooth 2.0+ERD-(Enhanced Data Transfer-)Schnittstelle. Das »N110« soll 429 Euro (UVP) kosten.

Auf mobile Multimedia-Anwendungen zugeschnitten ist das »N120«. Das 10,1-Zoll-Gerät bietet eine 12-Zoll-Tastatur, die beinahe der eines herkömmlichen Notebooks entspricht, und ein Lautsprechersystem aus zwei 1,5-Watt-Lautsprechern sowie einem Subwoofer. Der Sechs-Zellen-Akku hält laut Hersteller bis zu 10,5 Stunden durch. Zur Ausstattung gehören ein 3-in-1-Kartenleser, drei USB-Anschlüsse und optional Bluetooth 2.0+ERD. Der

»Soft Grip«-Oberfläche soll das Gerät auch gegen Erschütterungen und vor Kratzern schützen. Das »N310« erreicht mit einer Vier-Zellen-Batterie bis zu fünf Stunden Laufzeit, die mit der optionalen Sechs-Zellen-Batterie

Das Samsung N310 ist ab April in Türkis und Schwarz erhältlich. Der empfohlene Verkaufspreis liegt bei 499 Euro. Alle drei Geräte sind mit einem antibakteriellen Keyboard ausgerüstet. Die Tastatur ist mit nano-kleinen Silberionen beschichtet, die laut Hersteller 99 Prozent der Bakterien innerhalb von 24 Stunden abtöten sollen.

Die Netbooks sind ab April bei Actebis Peacock, Also, Delo, Ingram Micro, Pilot und Tech Data erhältlich. ■



Samsung N310



## Vom Einsteiger- bis zum Design-Netbook

Hersteller empfiehlt für das »Samsung N120« einen Verkaufspreis von 449 Euro. In einem völlig neuen Outfit des japanischen Designers Naoto Fukasawa kommt das »Samsung N310«. Ins Auge stechen der rahmenlose Bildschirm und die große »Pebble«-Tastatur. Das Gehäuse mit

auf bis zu elf Stunden verlängert wird. Für die Datenübertragung ist das 10,1-Zoll-Gerät mit HSPA, WiMAX oder WiBRO ausgestattet. Weitere Features sind Mikrofon, Kopfhöreranschluss und eine 1,3-Megapixel-Digitalkamera sowie 3-in-1 Kartenleser, drei USB-Ports und optional Bluetooth 2.0 DER.

**i** Samsung Electronics GmbH  
Am Kronberger Hang 6, 65824 Schwalbach/Ts.  
Tel. 01805 121213, Fax 01805 121214  
www.samsung.de

Intel

# Xeon 5500: Nehalem startet im Server-Markt

Mit dem »Xeon 5500« ist Intels Nehalem-Architektur nun auch im Server-Bereich angekommen. Der Hersteller verspricht ein Leistungsplus von über 100 Prozent im Vergleich zum Vorgänger.

benjamin.blaume@crn.de

Hohe Rechenleistung bei niedrigem Stromverbrauch – dank zahlreicher neuer Features soll Intels neue Xeon-Generation den Spagat zwischen Performance und Kosteneffizienz besser als jeder Server-Prozessor zuvor realisieren. Kern der »Xeon 5500er«-Serie ist ein auf der Nehalem-Architektur basierender Zwei- beziehungsweise Vier-Kern-Prozessor mit dem Codenamen »Nehalem EP«. Im Highend-Desktop-Bereich sind Nehalem-Chips bereits seit Ende

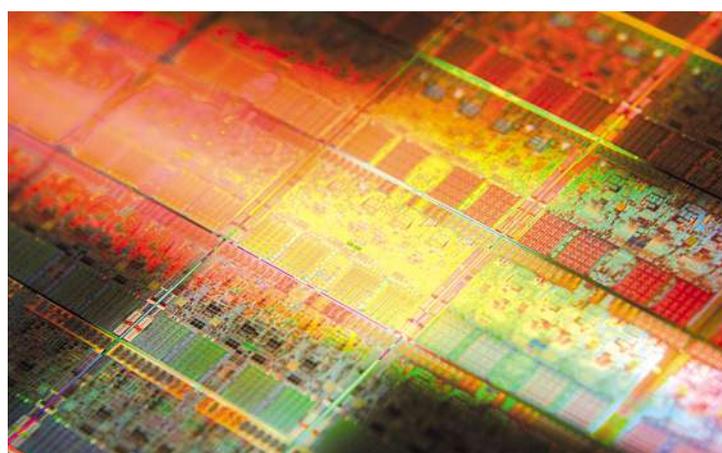
letzten Jahres als »Core i7« erhältlich, einige der neuen Funktionen kommen aber erst jetzt im Serverumfeld zur Geltung. Zudem gibt es zwei wichtige Änderungen im Vergleich zum Core i7. So verfügt der Nehalem EP über zwei QPI-Leitungen (QuickPath Interconnect), über welche die CPUs untereinander und mit dem Chipsatz kom-

munizieren. Der Core i7 verfügt nur über eine QPI-Leitung. Dank QPI steht den Xeon-Prozessoren eine mehr als drei mal höhere Speicherbandbreite als bei bisherigen Intel-Prozessoren zur Verfügung. Die zweite Änderung zum Core i7 ist der erweiterte Turbomodus, mit dem sich der Prozessor selbst übertaktet.

Erste unabhängige Benchmarks zeigen, dass Intel die Leistung im Vergleich zum Vorgänger verdoppelt hat. Aber erst in der Kombination mit den zahlreichen integrierten Stromsparmaßnahmen zeigen sich die wahren Vorteile für Käufer: Die Prozessoren passen ihre Rechenleistung dynamisch an die aktuellen Anforderungen an. So können dank Intels »Power Gate«-Technologie einzelne Kerne unabhängig voneinander komplett lahmgelegt werden. Zudem unterstützen die Xeon-Chips 15 P-States – beim Vorgänger waren es noch fünf –, mit denen die Taktfrequenz bei geringer Rechenlast gesenkt werden kann. Die Latenzzeit beim Umschalten zwischen den einzelnen Betriebszuständen wurde

auf unter zwei Mikrosekunden reduziert. Die »Turbo Boost«-Funktion übertaktet die einzelnen Kerne im Bedarfsfall in mehreren Schritten um jeweils 133 MHz.

Die Xeon 5500er-Serie ist für Standard Enterprise Server und Workstations mit einem oder zwei Prozessorsockeln gedacht. Ein Wechsel von vier Jahre alten Single-Core-Servern auf die neuen Xeons zieht nach Intel-Schätzungen Betriebskosteneinsparungen von bis zu 90 Prozent nach sich. Der Hersteller geht von einem Return on Investment von circa acht Monaten aus. ■



**i** Intel GmbH München  
Dornacher Straße 1, 85622 Feldkirchen  
Tel. 089 991430, Fax 089 9043948  
www.intel.de

Funkwerk Enterprise Communications

# WLAN Access Point mit VPN-Sicherheitsstandard

Funkwerk Enterprise Communications stellt einen WLAN Access Point für den Einsatz im professionellen Umfeld vor. Dank der neuen N-Technologie sollen Nutzer mit dem Gerät höhere Datendurchsatzraten und eine größere Reichweite erzielen.

ulrike.wendel@crn.de

Der Netzwerk- und Telekommunikationsspezialist Funkwerk Enterprise Communications (FEC) stellt einen WLAN Access Point für Unternehmenskunden vor. Der »bintec W1002n« arbeitet nach dem neuen WLAN-Standard 802.11n und bietet damit einen höheren Datendurchsatz und eine größere Reichweite als Produkte, die auf Basis der Vorgängerstandards arbeiten. Da der Access Point voll abwärtskompatibel ist, ermöglicht er eine sanfte Migration in bestehende Büroumgebungen.

Der »bintec W1002n« verfügt über einen integrierten VPN-Router, der bis zu 110 gleichzeitige VPN-Tunnel ermöglicht. Neben dem Betrieb im 2,4- und 5-GHz-Bereich unterstützt das Gerät nun auch 5,8 GHz. Im 5,8-GHz-Bereich ist ein Betrieb mit bis zu vier Watt Sendeleistung zulässig. Internet Service Providern wird damit nach Herstellerangaben eine kostengünstige Internet-Anbindung von Ortschaften ohne DSL ermöglicht.

Zudem bietet der Access Point Layer 3-Funktionen wie Firewall und NAT. Dank der Zertifizierung nach »EN60601-1-2« eignet sich das Gerät auch für den Ein-



Unterstützt auch den 5,8-GHz-Bereich: der Access Point »bintec W1002n«

satz im medizinischen Bereich. Der »bintec W1002« ist ab sofort über die Distributoren Allnet, ELD Datentechnik, Ingram Mi-

cro, Tech Data und TLK erhältlich. Der HEK beträgt 276,75 Euro. ■

**i** Funkwerk Enterprise Communications GmbH  
Südwestpark 94, 90449 Nürnberg  
Tel. 0911 9673-0, Fax 0911 688 0725  
www.funkwerk-ec.com

HP Procurve

## Energieeffizienz im Gigabit-Netzwerk

HP Procurve stellt die energieeffiziente Switch-Familie »2910« vor, die speziell für bandbreitenintensive Anwendungen in mittleren und großen Unternehmensnetzwerken entwickelt wurde. Die Geräte sollen die Energiekosten um 23 Prozent senken.

ulrike.wendel@crn.de

HP Procurve präsentiert eine neue energieeffiziente Switch-Familie, die extra für bandbreitenintensive Anforderungen entwickelt wurde. Die Modelle der

»2910«-Reihe eignen sich etwa für Voice over IP (VoIP), Unified Communications, Netzwerkspeicherung, Videostreaming und große Datenbanken.

Die Switches wurden mit dem »Certified Green Distinction Award« der Testorganisation Miercom ausgezeichnet. Nach Herstellerangaben senken sie die Energiekosten um 23 Prozent. Die Switches bieten Optionen für Power over Ethernet Plus (PoE+). Damit sollen sie eine bessere Stromversorgung für Geräte wie

Wireless Access Points nach dem neuen WLAN-Standard 802.11n, VoIP-Telefone und neue PTZ-Sicherheitskameras bieten.

Die »2910«-Familie umfasst vier Gigabit-Switches für das Enterprise-Segment mit 10-Gigabit-Option. Sie eignen sich für den Einsatz am Netzwerkrand, in Rechenzentren, als Top-of-Rack-System und in Unternehmensniederlassungen. Die 10-Gigabit-Ports sind nach Herstellerangaben skalierbar und ermöglichen eine hohe Server-Verfügbarkeit beziehungsweise Uplink-Konnektivität.

Alle Modelle sind ab sofort bei Actebis Peacock, Also, Ingram Micro und Tech Data verfügbar. Der Listenpreis beginnt bei 1.789 Euro. ■



Bietet die Option für Power over Ethernet Plus: die Modelle der Switch-Familie »2910«

**i** Hewlett-Packard GmbH  
Herrenberger Straße 140, 71034 Böblingen  
Tel. 07031 14-0, Fax 07031 14-2999  
www.hewlett-packard.de

Norman

## Malware-Schutz mit DNA-Matching

karena.friedrich@crn.de

Der norwegische Antimalware-Spezialist Norman präsentiert mit »Norman Endpoint Protection« (NPRO) sein neues Antivirus- und Antispyware-Paket für Unternehmen: Die Lösung verfügt in der neuen Version über eine verbesserte Virenerkennung, die neben der bewährten verhaltensbasierten »SandBox« erstmals die Funktionalität »DNA Matching« nutzt. Diese gleicht den Code unbekannter Dateien mit den spezifischen Sequenzen bekannter Malware ab.

NPRO basiert auf der Norman Security Suite und besteht aus dem Client-Modul Endpoint Protection und dem Management-Modul Endpoint Manager, das als neu entwickelte Komponente die bisherige Konsole ersetzt. Endpoint Manager ermöglicht die zentrale Verwaltung des Malware-Schutzes auf PCs, Servern und Laptops im Unternehmensnetz. NPRO identifiziert alle IP-gestützten Clients im Netzwerk und ordnet sie anhand ihrer IP-Adresse zuvor definierten Gruppen automatisch zu. Der Systemverantwortliche kann die Clients gruppieren und Policies gruppenspezifisch festlegen und konfigurieren.

Eine Sicherungskopie der Konsolen-Konfiguration erspart dem Systemverantwortlichen bei Hardwareschäden großen Aufwand bei der Wiederherstellung aller Parameter. Weitere Produkt- und Preisinformationen sind direkt beim Hersteller erhältlich. ■

[www.norman.de](http://www.norman.de)

Ansprechpartner: Amina Jemi – 08121 95-1570



**DEVIL**<sup>®</sup>  
EDV-DISTRIBUTION



**SAMSUNG**

**DARF ES ETWAS MEHR SEIN?  
SICHERHEIT UND KOMFORT IM DELUXE-FORMAT**



klein, schlank, elegant

Die portablen Festplatten S1 Mini und S2 Portable von Samsung lassen keine Wünsche offen und setzen Maßstäbe in Sachen Design und Funktionalität.

**120 GB**

**S1 Mini**

Ext. 1,8" HDD, USB 2.0

SecretZone™,

Auto Backup mit SafetyKey™,

Power Saving Mode

Farben: piano black, chocolate brown,

snow white, wine red

Gewicht: 0,091 kg

**250 GB**

**S2 Portable**

Ext. 2,5" HDD, USB 2.0

SecretZone™,

Auto Backup mit SafetyKey™,

Power Saving Mode

Farben: piano black, chocolate brown,

snow white, wine red

Gewicht: 0,154 kg

**500 GB**

**S2 Portable**

Ext. 2,5" HDD, USB 2.0

SecretZone™,

Auto Backup mit SafetyKey™,

Power Saving Mode

Farben: piano black, chocolate brown,

snow white, wine red

Gewicht: 0,170 kg

**Bis 18:30 Uhr bestellt – morgen vor 12:00 Uhr da!**

DEVIL AG | Kocherstraße 2 | D-38120 Braunschweig | Tel. +49 531 21540-0 | Fax +49 531 21540-999 | info@devil.de | www.devil.de

## ECOM empfiehlt Original Windows Vista® Business.

ECOM Electronic Components Trading GmbH zählt zu den weltweit führenden Handelsunternehmen für PC-Komponenten, -Software, -Peripherie und -Zubehör. Wir versorgen den IT-Fachhandel mit allen wichtigen Komponenten des täglichen Bedarfs. Um eine lückenlose Warenverfügbarkeit zu gewährleisten, recherchieren unsere Mitarbeiter rund um die Uhr auf allen Handelsplätzen weltweit die besten Preise und Verfügbarkeiten – täglich aufs Neue! Als lizenzierter Microsoft Händler liefern wir Ihnen zu allen Hardware-Komponenten auch die passende Software wie Microsoft Windows Vista® oder Office 2007®.

ECOM – wir handeln.



# Unsere Lösungen bringen Sie zum Strahlen!

Ecom ist offizieller Microsoft Sub-Distributor und liefert Ihnen Original Microsoft® Software. Nutzen Sie die volle Power und Performance mit Original Windows Vista®. Nur eine Originalversion von Windows Vista® bietet Ihnen viele wichtige Vorteile gegenüber einer kopierten oder anderweitig gefälschten Version. Gehen Sie keine Kompromisse ein. Profitieren Sie von Original Microsoft Software!



ECOM ist offizieller  
Microsoft Sub-Distributor



08544 / 97400 - 0 – [www.ecom-trading.de](http://www.ecom-trading.de)

Für alle, die auf zack sind -  
AVISTRON PCs mit Intel® Prozessoren!

### AVISTRON HEG AQUA

#### mit Intel® Core™ 2 Quad Prozessor

Intel® Core™ 2 Quad Prozessor Q9550  
2 x GTX280 Grafikkarten  
8 GB DDR2 Speicher  
2 x 1.000 GB SATA2 Festplatten  
Blu-ray Brenner mit Lightscribe-Technologie  
1.200 Watt Netzteil  
Wasserkühlung  
Microsoft® Windows® Vista Ultimate

€ 2.329,-

HEK zzgl. 19% MwSt.

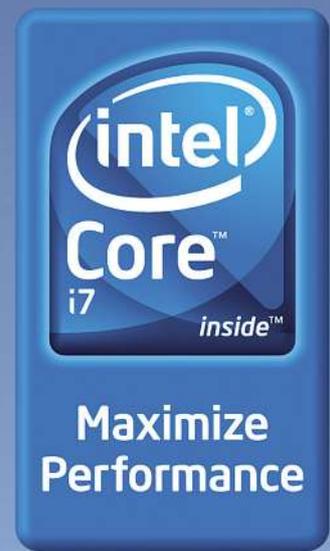


15 Jahre Distribution zum Wohlfühlen  
**Siewert & Kau - seit 1994**

Siewert & Kau Computertechnik GmbH  
Walter-Gropius-Straße 12a · 50126 Bergheim  
[www.siewert-kau.com](http://www.siewert-kau.com)

Order Hotline: 02271-763 0

Mein Lifestyle.  
Mein Entertainment.  
Mein Computer.



## AVISTRON MIRAGE

### Gaming PC mit Intel® Core™ i7 Prozessor

Intel® Core™ i7-920 Prozessor  
HD4870 Grafikkarte  
4 GB DDR3 Speicher  
1.000 GB SATA2 Festplatte  
Blu-ray Laufwerk  
ATX Midi Tower  
600 Watt Netzteil  
Microsoft® Windows® Vista Home Premium

**€ 1.159,-**

HEK zzgl. 19% MwSt.



Intel, das Intel Logo, Intel Core, und Core Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.



# AVISTRON

**Werden Sie autorisierter Avistron Händler!**

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Siewert & Kau Computertechnik GmbH

[www.siewert-kau.com](http://www.siewert-kau.com)

Hotline: 02271-763 0

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

**Kontaktbörse****Noeske Netsolutions GmbH  
Vertriebs- und Implementationspartner gesucht**

In vielen Unternehmen stehen Prozesse für Eingangsrechnungen auf dem Prüfstand. Lösungen, die einen schnellen Kundennutzen bringen, sind selten und oft nur von Spezialisten durchzuführen.

Noeske Netsolutions hat einen webbasierten Eingangsrechnungs-Workflow entwickelt, der WEB 2.0-Technologien einsetzt. Er stellt abteilungs-, niederlassungs- und firmenübergreifend gesicherte Prüfabläufe, Vollständigkeitskontrolle, Skontofristüberwachung und Reports bereit. Hierzu sind keine Installationen auf einem Arbeitsplatzrechner notwendig. Er zeichnet sich nicht nur durch die nahtlose Integration in Unternehmensportale aus, sondern ermöglicht erstmalig die Definition komplexer Workflows durch reine XML-Beschreibungen.

Die komplette Verarbeitung vom Erkennen und Klassifizieren der Rechnung bis hin zur automatisierten Verbuchung kann abgedeckt werden. Für den Vertrieb und gerne auch zur Einführung suchen wir Unterstützung durch kompetente Partner. Die Lösung ist bereits erfolgreich am Markt eingeführt und große namhafte Unternehmen zählen zur Kundschaft. Der Ausbau mit weiteren Komponenten und Modulen ist im Anschluss durchaus realisierbar und bietet weitere Projektmöglichkeiten.

**Ihr Ansprechpartner:  
Holger Kehm**

Noeske Netsolutions GmbH  
In der Au 17  
61440 Oberursel  
Tel. 06171 20782-82  
Holger.Kehm@noeske.de  
www.noeske.de

**Alles sicher  
trotz Krise?**

Mit dem PS34a -  
der Allrounder unter  
den Printservern

Alle Preise sind Händlerverkaufspreise (HEK) und verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt. Es gelten unsere AGB. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten. Firmen- und Produktbezeichnungen sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Gesellschaften.

**ACTEBIS®**  
PEACOCK

www.actebis.de

**COS**COS Distribution GmbH  
www.cosag.de**INGRAM  
MICRO**

www.ingrammicro.de

**OMEGA**  
COMPUTER  
& PERIPHERIE

www.omegacom.at

**SYSTEM**

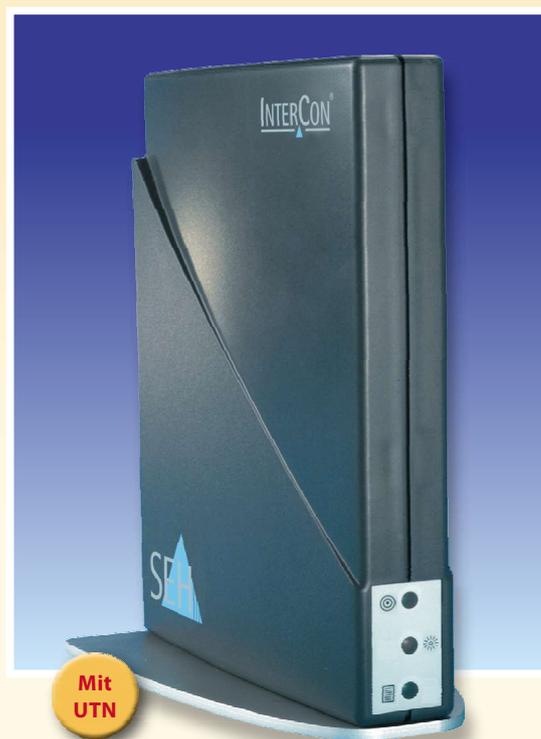
www.system.to

**Gemischte Druckerparks, Geräte mit  
USB und parallelem Port nebeneinander  
im Einsatz?**

Dann ist der SEH Printserver PS34a mit einem parallelen und einem USB 2.0 Port (mit Hub erweiterbar auf vier) die perfekte Lösung! Die Verwaltung, Aktualisierung und Wartung des Druckerparks wird einheitlicher und einfacher und es werden deutlich weniger Netzwerkkadaper für die Drucker benötigt. Da lacht das Sparschwein!

**Sicher auch in der Zukunft mit:**

- IPv6-Unterstützung
- Aktueller ThinPrint .print Client, ThinPrint SSL
- Super-Sicherheitspaket mit den aktuellen und sichersten Authentifizierungsverfahren, Verschlüsselung (SSL/TLS), Zugangskontrolle etc.
- bis zu 5 Jahre Garantie



**SONDERPREIS 99,- €**  
bis Ende April: (empfohlener HEK)

**SEH****SEH COMPUTERTECHNIK GmbH, Hauptsitz Deutschland**Südring 11  
33647 BielefeldTel: +49(0) 521-94226-29  
Fax: +49(0) 521-94226-99Internet: www.seh.de  
E-Mail: info@seh.de

# Die robuste 19"-Lösung - die Industrie F-Serie von exone®!

- exone® Server
- exone® PC Systeme
- exone® Medical PCs
- Notebooks
- ▶ exone® Industrie PCs
- exone® Mini PCs
- Tablet PCs
- exone® Fanless PCs
- exone® staubdichte Systeme

## Die exone® Industrie F-Serie



- 0° - 60°C Betriebstemperatur
- bis zu 7 PCI Erweiterungssteckplätze
- für den Dauereinsatz geeignet

Die hier aufgelisteten Modelle stellen lediglich einen Auszug unserer F-Serien dar!

Weitere Modelle auf: <http://www.extracomputer.de/shop/19-PCs.html>

### exone® F1-35



**15° - 35° C Betriebstemperatur  
für 7x12h-Einsatz geeignet**

- Original Windows® XP Professional
- Intel® Pentium® Prozessor E5200 (2x 2.50 GHz, 800 MHz FSB, 2 MB L2 Cache)
- Intel® G31 Chipsatz
- 2x 1024 MB DDR2-RAM PC800, max. 4 GB
- Intel® GMA 3100 Grafik
- 500 GB Festplatte
- DVD-RW±
- 2x freie 5,25"-Einschübe, 1 freier Floppy-Einschub, 1 freier HDD-Einschub
- 10/100/1000 MBit/s LAN
- Schnittstellen, vorn: 2x USB 2.0
- Schnittstellen, hinten: 4x USB 2.0, 2x PS/2, LAN, Audio, VGA, seriell, parallel
- 2x PCI, 1x PCIe x1, 1x PCIe x16
- 460 Watt Industrie-Netzteil, 80plus zertifiziert
- 120 mm Frontlüfter mit Filter
- 2x 60 mm Rücklüfter
- Betriebstemperatur 15° bis 35° C
- Imagestabilität bis Dezember 2009
- robustes 19" Gehäuse mit 4 HE,
- gummigelagerter Laufwerkskorb
- Maße (BxHxT) 483 x 177 x 450 mm
- 2 Jahre Bring-In Garantie inkl. Teile-Vorabaustausch (optional 3 Jahre)

Art.-Nr. 42958

ab **628,- €**

0 73 22 / 96 15 288

### exone® F2-50



**0° - 50° C Betriebstemperatur  
für 7x24h-Einsatz geeignet**

- Original Windows® XP Professional
- Intel® Pentium® Prozessor E5200 (2x 2.50 GHz, 800 MHz FSB, 2 MB L2 Cache)
- Intel® G33 Chipsatz
- 2x 1024 MB DDR2-RAM PC800, max. 8 GB
- Intel® GMA 3100 Grafik
- 500 GB Festplatte
- DVD-RW±
- 2x freie 5,25"-Einschübe, 1 freier Floppy-Einschub, 1 freier HDD-Einschub
- 10/100/1000 MBit/s LAN
- Schnittstellen, vorn: 2x USB 2.0
- Schnittstellen, hinten: 6x USB 2.0, 2x PS/2, LAN, Audio, VGA, seriell, Firewire (IEEE 1394)
- 3x PCI, 3x PCIe x1, 1x PCIe x16
- 460 Watt Industrie-Netzteil, 80plus zertifiziert
- 120 mm Frontlüfter mit Filter
- 2x 60 mm Rücklüfter
- Betriebstemperatur 0° bis 50° C
- Imagestabilität bis Dezember 2009
- robustes 19" Gehäuse mit 4 HE,
- gummigelagerter Laufwerkskorb
- Maße (BxHxT) 483 x 177 x 450 mm
- 2 Jahre Bring-In Garantie inkl. Teile-Vorabaustausch (optional 3 Jahre)

Art.-Nr. 42974

ab **668,- €**

### exone® F3-60



**0° - 60° C Betriebstemperatur  
für 7x24h-Einsatz geeignet**

- Original Windows® XP Professional
- Intel® Pentium® Prozessor E5200 (2x 2.50 GHz, 800 MHz FSB, 2 MB L2 Cache)
- Intel® Q45 Chipsatz
- 2x 1024 MB DDR2-RAM PC800, max. 16 GB
- Intel® GMA 4500 Grafik
- 500 GB Festplatte
- DVD-RW±
- 2x freie 5,25"-Einschübe, 1 freier Floppy-Einschub, 1 freier HDD-Einschub
- 2x 10/100/1000 MBit/s LAN
- Schnittstellen, vorn: 2x USB 2.0
- Schnittstellen, hinten: 6x USB 2.0, 2x PS/2, 2x LAN, Audio, VGA, 2x seriell, parallel
- 4x PCI, 1x PCIe x1, 1x PCIe x16
- 460 Watt Industrie-Netzteil, 80plus zertifiziert
- 120 mm Frontlüfter mit Filter
- 2x 60 mm Rücklüfter
- Betriebstemperatur 0° bis 60° C
- Imagestabilität bis Dezember 2011
- robustes 19" Gehäuse mit 4 HE,
- gummigelagerter Laufwerkskorb
- Maße (BxHxT) 483 x 177 x 450 mm
- 2 Jahre Bring-In Garantie inkl. Teile-Vorabaustausch (optional 3 Jahre)

Art.-Nr. 42990

ab **728,- €**

### exone® F4-60



**0° - 60° C Betriebstemperatur  
für 7x24h-Einsatz geeignet**

- Original Windows® XP Professional
- Intel® Pentium® Prozessor E5200 (2x 2.50 GHz, 800 MHz FSB, 2 MB L2 Cache)
- Intel® 915GV Chipsatz
- 2x 1024 MB DDR2-RAM PC800, max. 4 GB
- Intel® GMA 950 Grafik
- 500 GB Festplatte
- DVD-RW±
- 2x freie 5,25"-Einschübe, 1 freier Floppy-Einschub, 1 freier HDD-Einschub
- 10/100/1000 MBit/s LAN
- Schnittstellen, vorn: 2x USB 2.0
- Schnittstellen, hinten: 4x USB 2.0, 2x PS/2, LAN, Audio, VGA, 2x seriell, parallel
- 7x PCI
- 460 Watt Industrie-Netzteil, 80plus zertifiziert
- 120 mm Frontlüfter mit Filter
- 2x 60 mm Rücklüfter
- Betriebstemperatur 0° bis 60° C
- Imagestabilität bis Dezember 2011
- robustes 19" Gehäuse mit 4 HE,
- gummigelagerter Laufwerkskorb
- Maße (BxHxT) 483 x 177 x 450 mm
- 2 Jahre Bring-In Garantie inkl. Teile-Vorabaustausch (optional 3 Jahre)

Art.-Nr. 43006

ab **788,- €**

www.exone.de

Our customers -

Edifier | a passion for sound

„ Beim Thema **Sound**  
waren wir schon immer  
**kompromisslos**“

Matthias Jabs, Gitarrist der Scorpions

Luna 5 iF500

Das elegante Luna 5 - All-in-One-Audio-System ist die optimale Komplettlösung für moderne Musikliebhaber. Denn neben der iPod® Dockingstation verfügt dieses Klangwunder über ein integriertes FM-Radio und einen Audioeingang. Der iPod® und alle Funktionen des Gerätes können direkt am Gerät und mit der mitgelieferten Fernbedienung gesteuert werden. Fünf Lautsprecher sorgen für ein ausgewogenes Klangverhältnis. Ausgangsleistung: RMS 20W + 35W.

Art.-Nr.: SPK-EF-IF500.B

**139,- €\***

**AKTIONSPREIS!** Gültig vom 09.04. - 16.04.2009

Works with  
**iPhone**

Made for  
**iPod**



© 2009 Edifier International. Alle Rechte vorbehalten. iPod und iPhone sind eingetragene Warenzeichen der Apple Inc.

www.edifier-international.com

\*Angebot solange der Vorrat reicht. Alle Preise sind Händler-Einkaufspreise ab Lager Hannover zzgl. MwSt. Irrtümer, technische Änderungen und Druckfehler vorbehalten.



**JET COMPUTER PRODUCTS GMBH**  
Hanno-Ring 3, 30880 Laatzen  
Tel: + 49 (0) 5102 - 672 - 0  
Fax: + 49 (0) 5102 - 672 - 249  
E-Mail: info@jet-computer.de

Unser Vertri

Edifier | a Passion for Sound

Soundssysteme



reddot design award  
winner 2009

### 2.0 Soundsystem Luna 2

- 2-Wege Koaxial-Lautsprecher
- Optischer Composite SPDIF Eingang
- Analogeingang
- Berührungsempfindliche CapSense Steuerung, HID-kompatibel
- Aluminiumrahmen
- 50 Watt Class D Verstärker

#### AKTIONSPREIS!

Gültig vom 09.04. - 16.04.2009

Art.-Nr.: SPK-EF-E20.B

**149,- €\***



reddot design award  
winner 2009

### Soundsystem MP300PLUS

- Tragbares 2.1 Soundsystem mit praktischer Tragetasche
- 9W Subwoofer mit abgeschirmten 2"-Tieftönern für kräftige, klare Bässe
- Abgeschirmte Full-Range 1,5-Zoll Satellitenlautsprecher
- Weltweit einsetzbares Universalnetzteil, 100-240 Volt
- Lautstärkeregelung und Ein-/Ausschalter im Hochtöner integriert

#### AKTIONSPREIS!

Gültig vom 09.04. - 16.04.2009

Art.-Nr.: SPK-EF-MP300PB/S/R

**37,90 €\***

Netzteile

**XILENCE**  
Excellence in Silent Technology.



### XILENCE-Netzteile mit 600W, 700W & 800W

- Geballte Power im schwarzen Gehäuse
- Alle Netzteile verfügen über rote 135mm-Lüfter für eine optimale Kühlung

**600 W**

ATX 12V, 2.2 »Gaming Edition« schwarz, 600W, zwei getrennte 12V-Leitungen, 2 x PCI-Express, 4 x S-ATA

Art.-Nr.: SPS-XP600.(135)R

**49,90 €\***

**700 W**

ATX 12V, 2.2 »Gaming Edition« schwarz, 700W, drei getrennte 12V-Leitungen, 2 x PCI-Express, 4 x S-ATA

Art.-Nr.: SPS-XP700.(135)R

**62,38 €\***

**800 W**

ATX 12V, 2.2 »Gaming Edition« schwarz, 800W, vier getrennte 12V-Leitungen, 4 x PCI-Express, 4 x S-ATA

Art.-Nr.: SPS-XP800.(135)R

**75,24 €\***

CPU-Kühler

**XILENCE**  
Excellence in Silent Technology.

Multi-Sockel CPU-Kühler Black Hawk



Multi-Sockel CPU-Kühler Black Hawk Copper



Kühlkörper aus Kupfer

### Black Hawk & Black Hawk Copper

- Multi-Sockel CPU-Kühler für Intel® und AMD® CPUs
- Auch geeignet für den neuen Intel-Sockel LGA 1366
- Extraleiser, entkoppelter 120mm Lüfter mit PWM-Steuerung
- Rotes LED "X", einzigartiges Design

Geeignet für  
**Intel® Core™ i7-Systeme**



### SONDER-AKTION!

**Jetzt 8 Black Hawks bestellen - einer kommt komplett in Kupfer!**



**8 Black Hawk CPU-Kühler, davon 1 Black Hawk Copper Limited Edition**  
Art.-Nr.: COO-XP CPU.4ALL.BH.PROMO

KOMPLETTPREIS: **220,80 €\***

Sie sparen bis zu 60% im Vergleich zum regulären Preis der Sonder-Edition!

Gültig vom 09.04. - 16.04.2009

Wir sind persönlich für Sie da! Mo.-Fr. von 8:30 - 19:00 Uhr

Rufen Sie an: **05102-672-0**

Oder im Internet: [www.jet-computer.de](http://www.jet-computer.de)



Jens Frankenfeld  
Vertrieb

# Enterprise-Funktionalität auf kleinstem Raum

Das ModularPower Blade-System 520 mit Chassis „S“ und integriertem SAN-Storage wurde speziell für den Mittelstand und kleinere Unternehmen entwickelt. Dabei wurde nicht an der falschen Stelle gespart: Hochverfügbarkeit, Flexibilität und die Verwaltungsmöglichkeiten erfüllen die Anforderungen eines Rechenzentrums. Aufgrund der extremen Integrationsdichte lässt sich ModularPower 520 jedoch problemlos in einem kleinen Technikraum oder sogar im Büro betreiben.



## Sonderaktion bis Ende April 2009:

Bei Kauf eines ModularPower 520C01 Chassis mit der integrierten ModularPower 520S29 Storage-Lösung und mindestens drei ModularPower Server-Blades nach Wahl erhalten Sie für die vereinfachte Verwaltung des Gesamtsystems ein vorinstalliertes ModularPower 720B10 Blade für nur 790 € mit dazu. Es ist mit einer Dual-Core CPU (3 GHz), 4 GB RAM, zwei Festplatten 73 GB (RAID-1, Hotswap) und Windows 2003 Server (inklusive Lizenz) ausgestattet. Darauf haben wir für Sie bereits die Management-Software IBM Storage Configuration Manager (ebenfalls im Lieferumfang) installiert. Mit dieser

Software können Sie das eingebaute Storage-System einfach und intuitiv verwalten, dank einer neu programmierten grafischen Benutzeroberfläche. Alles ist schon von unseren Experten vorbereitet. Sie können gleich mit der Zuordnung logischer Laufwerke zu den mitbestellten Blades beginnen.

Das ModularPower 720B10 Server-Blade, das wir im Rahmen der Sonderaktion mitliefern, lässt sich praktischerweise auch gleichzeitig für VMware Virtual

Center verwenden, sodass hierfür keine zusätzliche Hardware und auch kein Windows-Betriebssystem mehr angeschafft werden muss.

Möchten Sie tiefergehendes Knowhow über unser innovatives Blade-Komplettsystem erwerben? Dann erkundigen Sie sich einfach nach unserem nächsten Workshop zu diesem Thema. Ihre Ansprechpartnerin ist **Monique Sündermann, Telefon 0511 96841-11, Mail reseller@ar-hannover.de**

Ein integriertes „Shared Storage“ System mit redundanten Datenpfaden und gespiegelten Controllern erlaubt den fehlertoleranten Betrieb. Geschäftskritische Datenbanken lassen sich beispielsweise durch den Microsoft Cluster-Dienst absichern. Zur Server-Virtualisierung kann die Enterprise-Version der VMware „Virtual Infrastructure 3.5“ eingesetzt und deren Hochverfügbarkeits-Merkmale (z.B. VMotion) genutzt werden.



Als Server kommen die bewährten Blades der „großen“ ModularPower Blade-Systeme 720 (Chassis „E“) und 920 (Chassis „H“) zum Einsatz. Zur Anbindung an das interne Storage-System werden diese Blades mit einem preisgünstigen, aber leistungsstarken SAS-HBA versehen.

Anders & Rodewyk hat alle Komponenten, die für das integrierte Storage-System benötigt werden, in ein Bundle zusammengefasst. Das vereinfacht nicht nur die Konfiguration, sondern bietet zusätzlich einen Preisvorteil gegenüber den Einzelkomponenten. Nur noch die Festplatten (bis zu 12 Stück) müssen hinzugefügt werden: Sie haben die Wahl zwischen schnellrotierenden SAS-Platten bis 450 GB oder Nearline-SAS-Platten bis 1 TB Kapazität.

### Gewährleistungsinformationen

Wir geben eine 3-jährige Teilgarantie auf unsere ModularPower Produkte. Optional bieten wir einen bundesweiten Vor-Ort-Service über unseren Kooperationspartner Technogroup IT-Service GmbH an. Preise und Vertragsbedingungen sind auf Wunsch abrufbar.



<b>Blade Chassis „S“ für bis zu 6 Blades, 4 Switches und 12 SAS Platten (3,5“),</b> 7 Höheneinheiten, 2 Netzteile 1.450 Watt (max. 4), Management-Modul, Rack-Einbausatz	Best.-Nr. 520C01	1.329 €
<b>Internes Storage-System für Blade Chassis „S“, Bundle:</b> 2 SAS RAID Controller mit batteriegesichertem Cache-Modul 2 zusätzliche Netzteile 1.450 Watt, 2 Festplatten-Backplanes für insgesamt 12 SAS-Platten (3,5“)	520S92	3.579 €
<b>Sonderaktion bis Ende April 2009, bei gleichzeitigem Kauf von drei ModularPower Server-Blades</b> Komplettangebot, enthält Blade Chassis „S“ (520C01), internes Storage-System (520S92), Management Blade (720B10) mit 4 GB RAM (720R02), 2 Platten 73 GB (720E66), Microsoft Windows 2003 Server Standard und IBM Storage Configuration Manager installiert	Komplettpreis Sonderaktion	5.698 €
<b>Server-Blade, Xeon E3113, 2 GB RAM, ohne Platte</b> Dual-Core Prozessor Intel Xeon E3113 mit 3.00 GHz, FSB1333 und 6 MB Cache 6 Speichersteckplätze (davon 2 belegt), 2 Steckplätze für Hotswap-Festplatten (2,5“)	720B10-E3113	770 €
<b>Server-Blade, 2 Xeon L5420, ohne RAM, ohne Platte</b> 2 stromsparende Quad-Core Prozessoren Intel Xeon L5420 mit 2.50 GHz, FSB1333 und 12 MB Cache 4 Speichersteckplätze, bis zu 2 Festplatten onboard	720B62-L5420	1.495 €
<b>Server-Blade „XM“, 2 Xeon E5450, ohne RAM, ohne Platte</b> 2 Quad-Core Prozessoren Intel Xeon E5450 mit 3.00 GHz, FSB1333 und 12 MB Cache 8 Speichersteckplätze, optional 1 Festplatte onboard	720B72-E5450	2.645 €
<b>4 GB RAM Kit</b> für 720B6x/7x, 2 Module, DDR2-667 ECC fully buffered	710R24	83 €
<b>8 GB RAM Kit</b> für 720B6x/7x, 2 Module, DDR2-667 ECC fully buffered	710R28	208 €
<b>Platte 146 GB</b> für 720B6x/7x, SAS (2,5“), 10.000 rpm	710E17	179 €
<b>SAS Karte</b> für 720Bxx, LSI-Chip, zusätzlicher SAS-Controller zur Anbindung an das interne Storage-System des Chassis „S“	720E25	112 €
<b>Netzwerkkarte</b> für 720Bxx, zusätzlich zur SAS Karte einsetzbar, ermöglicht zwei weitere Gigabit Ethernet Ports auf den Blades (also insgesamt 4) und den Einsatz eines zweiten Ethernet Switches (oder Passthru Moduls) im Chassis „S“	720E48	183 €
<b>BNT/Nortel Gigabit Ethernet Switch (Layer 2/3)</b> 6 Ports extern 10/100/1000 Mbps (TP)	710N30	1.162 €
<b>Intelligentes Copper Passthru Modul</b> Direkte Herausführung der Blade-Server Gigabit Ethernet Ports mit Umsetzung auf 10/100/1000 Mbps autosensing (TP)	720N26	716 €

Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer ab Lager Hannover. Die Angebote sind freibleibend. Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Anders & Rodewyk Das Systemhaus für Computertechnologien GmbH – [www.ar-hannover.de/agb.html](http://www.ar-hannover.de/agb.html)

[www.ar-hannover.de](http://www.ar-hannover.de) > Anders & Rodewyk

Das Systemhaus für Computertechnologien GmbH  
Brüsseler Straße 1 · 30539 Hannover  
Telefon 0511 96841-0 · Fax 0511 96841-41



# Thin-Client Webinterface-Lösung für Primera Dupliziersysteme

Primera Disc Publisher jetzt Intranet- oder Internetfähig!



Web - CD/DVD/BD Roboter Web-Interface for Primera Disc Publisher Series V1

::Schritt 1 Typ:

RoboWeb - CD/DVD/BD Roboter Web-Interface for Primera Disc Publisher Series  
Wir werden Sie nun durch einen Wizard leiten um CDs und DVD mit diesem Webinterface zu erstellen.

Statusabfrage

Abmelden

Passwort ändern

Admin

Information:

User-ID: 1

Username: user

Gesamt Online: 1

Was möchten Sie erstellen? **Klicken** Sie für die Auswahl auf das jeweilige **Symbol**:



Daten CD

Hier können Sie eine einfache Daten CD erstellen - wenn Sie z.B. Datenblätter oder ähnliches versenden möchten, oder Daten archivieren, ist das die richtige Wahl



Audio CD

Haben Sie MP3 Dateien oder WAV Dateien und möchten eine Audio CD erstellen - nutzen Sie diese Funktion!



Daten DVD

Sie müssen eine Menge Dateien weiterleiten? Dann ist das die richtige Auswahl, wenn die Daten 700MB überschreiten. Sollten Sie die Daten bereits in einer Videostruktur auf Ihrem Rechner haben können Sie so auch Video DVDs brennen.



ISO Image hochladen

Sie haben die Daten bereits mit einem anderen Programm im Apple oder Linux oder PC zu einer ISO Datei zusammengestellt, weil Sie eine besondere Formatierung brauchen - dann nutzen Sie diesen Projekttypen. Achtung: Das Image muss vom Typ ISO sein.



Nur CDs bedrucken

Sie möchten eine oder mehrere CD/DVDs nur bedrucken und später z.B. in Ihrem Writer brennen?

Wählen Sie indem Sie auf das Symbol klicken.



**NEU!**

Läuft auf jedem Browser mit SUN Java PlugIn – keine Client-Installation notwendig!

## Für Jeden das richtige System:



**Disc Publisher SE**  
Kapazität: **20 Disk**



**Disc Publisher II**  
Kapazität: **50 Disk**



**Disc Publisher PRO**  
Kapazität: **100 Disk**



**Disc Publisher XRn**  
Kapazität: **50 Disk**



**DUP-Kopiertower**  
Kapazität: bis **15 Brenner**



**DUP-08/1000**  
Kapazität: **1000 Disk**



**USB Publisher 2100**  
75 MB/s **21 USB Sticks**



WARUM WARTEN? [www.crn.primerainfo.com](http://www.crn.primerainfo.com)

## LEXMARK

### FARBLASERDRUCKER

## LEXMARK C534n

Der Lexmark C534n bietet brillante und qualitativ hochwertige Farb-Laserdrucke und hilft dabei, Zeit und Geld zu sparen. Die umfassenden Funktionen zur Kostenkontrolle und das brandneue, intuitive Bedienpanel ermöglichen eine nahtlose Integration in vorhandene Netzwerkkumgebung.

- 1.200x1.200 dpi Druckauflösung
- 22 Seiten/Minute Schwarzdruck, 21 Seiten/Minute Farbdruck
- nur 11 Sekunden bis zum Druck der ersten Seite
- 250 Blatt Papierfach
- 100 Blatt Universalzuführung
- Bedienpanel mit zehnstelliger numerischer Tastatur und PIN-Schutz
- USB, LAN

**378,-**

ART.-NR.: WL#L66

### LASERDRUCKER

#### LEXMARK E350d

Kompakter und bedienerfreundlicher Monochrom-Laserdrucker.

- 1.200x1.200 dpi Druckauflösung
- 33 Seiten/Minute Schwarzdruck
- nur 6,5 Sekunden bis zum Druck der ersten Seite
- 250 Blatt Papierfach
- zweizeiliges Display
- USB, Parallel

**110,50**

ART.-NR.: WL#L72

### ALL-IN-ONE-DRUCKER

#### LEXMARK X9575

Tintenstrahl-Multifunktionsgerät für komfortablen Druck per WLAN.

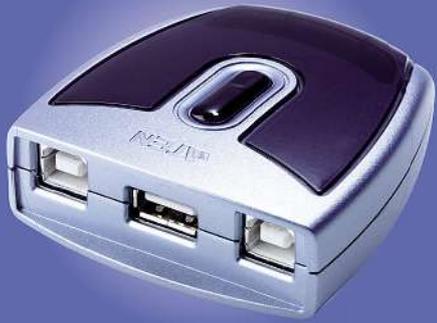
- 1.200x1.200 dpi Druckauflösung
- 33 Seiten/Minute Schwarzdruck, 28 Seiten/Minute Farbdruck
- Flachbettscanner mit 1.200x4.800 dpi
- Kopier- und Farbfax-Funktion
- integrierte Duplex-Einheit
- USB 2.0, LAN, WLAN, PictBridge

**125,-**

ART.-NR.: WT#L37

# INNOVATIVE DISTRIBUTION

**ATEN**



## USB-SWITCH

**ATEN** USB Peripheral Switch US-221  
Ermöglicht den Anschluss von einem Peripheriegerät an zwei PCs.

- zwei USB-B Verbindungsanschlüsse und eine USB-A Buchse
- Umschaltung per Hotkey
- inkl. USB-Kabel

17,50

ART.-Nr.: LXZH80

**ATEN**



## KVM-SWITCH

**ATEN** CS62DU  
KVM-Switch zur zentralen Kontrolle von zwei Rechnern.

- Anschlüsse je Rechner: 2x USB, 1x Line-Out, 1x Mikrofon, 1x DVI
- Geräteumschaltung direkt am Switch und über Tastatur

55,90

ART.-Nr.: NS#N12

**OCZ**  
Technology



## GAMER-MOUSE

**OCZ** Equalizer  
Gamer-Mouse mit Dual Laser-Abtastung für höchste Genauigkeit.

- Lasertechnologie
- sechs Tasten und Scrollrad
- max. 2.500 dpi Auflösung mit dpi-Umschalter
- Triple Threat Button
- USB

13,90

ART.-Nr.: NMZV80

**OCZ**  
Technology



## GAMING-KEYBOARD

**OCZ** Elixir Gaming Keyboard  
Stylisches Gamer-Keyboard mit gummierter Tasten-Oberfläche.

- 105 Tasten im Standard-Layout
- 27 Sondertasten für Multimedia und Internet
- 10 blaue, frei programmierbare Makrotasten
- USB

19,90

ART.-Nr.: NTZV01

**ENERMAX**



## 425 WATT NETZTEIL

**ENERMAX** PRO82+  
Solides Netzteil mit temperaturgeregeltem Lüfter für einen leisen Betrieb.

- 425 Watt Leistung (82-88 % Effizienz)
- Anschlüsse: 1x 3,5", 6x 5,25", 4x SATA, 1x 6+2-polig und 1x 6-polig
- ein 120 mm Lüfter (temperaturgeregelt)
- umfangreiche Schutzfunktionen
- EPS, ATX12V 2.3

54,90

ART.-Nr.: TN4X24

**ENERMAX**



## 850 WATT NETZTEIL

**ENERMAX** Revolution 85+  
Leistungsstarkes Netzteil mit sehr hoher Effizienz für High-End-PCs.

- 850 Watt Leistung (85-91 % Effizienz)
- Anschlüsse: 1x 3,5", 6x 5,25", 12x SATA und 8x 6+2-polig
- ein 120 mm Lüfter (temperaturgeregelt)
- Kabel-Management
- umfangreiche Schutzfunktionen
- EPS12V 2.92, EPS, ATX12V 2.3

194,90

ART.-Nr.: TN8X52

**SILVERSTONE**  
Designing Inspiration



## HTPC-GEHÄUSE

**SILVERSTONE** SUGO SG02B-F  
HTPC-Gehäuse, das leistungsstarke Grafikkarten bis 30 cm Länge und große ATX-Netzteile aufnehmen kann.

- extern: 2x 5,25"; intern: 2x 3,5"
- Front: zwei USB-, ein FireWire- und zwei Audio-Ports
- ein 80 mm Lüfter
- Lüftungslöcher in den Seiten
- µATX, ohne Netzteil

49,90

ART.-Nr.: TEXI74

**SILVERSTONE**  
Designing Inspiration



## HTPC-GEHÄUSE

**SILVERSTONE** GD01B-MXR  
Elegantes, schlichtes HTPC-Gehäuse, das sich perfekt in die HiFi-Landschaft integrieren lässt.

- extern: 2x 5,25", 1x 3,5"; intern: 6x 3,5"
- Front: zwei USB-, ein FireWire- und zwei Audio-Ports
- zwei 80 mm Lüfter
- Aluminium-Front mit LC-Display
- Cardreader, IR-Fernbedienung
- inkl. iMON Media Center Software

143,90

ART.-Nr.: TEXI46

**WAVE Computersysteme GmbH**

Adresse: Philipp-Reis-Straße 9 D-35440 Linden  
Telefon: 06403 - 9050 4000 Fax: 06403 - 9050 4009  
Abholer: 06403 - 9050 4140  
Kontakt: mail@wave-computer.de

**WAVE**  
Computersysteme GmbH

# Herzlich willkommen in der **RASURBO** Welt!

Qualität für Preisbewusste

Stylish: Die **Gaming Case &** Gehäuse-Serie



**Silent Case &**  
Klassisches Design  
Solide Qualität, in drei Farbvarianten erhältlich...

**Basic Case &**

**Starkes Design-Gehäuse**  
mit hervorragendem Preis- / Leistungsverhältnis



**Neu: 750 Watt**  
GAP 767 - 750 Watt  
GAP 656 - 650 Watt  
GAP 565 - 550 Watt

**RASURBO Netzteile**  
vielfach ausgezeichnet, optimal für den Gamingbereich und für Systemintegration

**Neu: 630 Watt**  
DLP 635 - 630 Watt  
DLP 535 - 530 Watt  
DLP 435 - 430 Watt

**Gaming Power &**



**Silent Power &**

**RASURBO Gehäuselüfter**  
exzellente Leistung, superleiser Betrieb

**Basic Silent &**



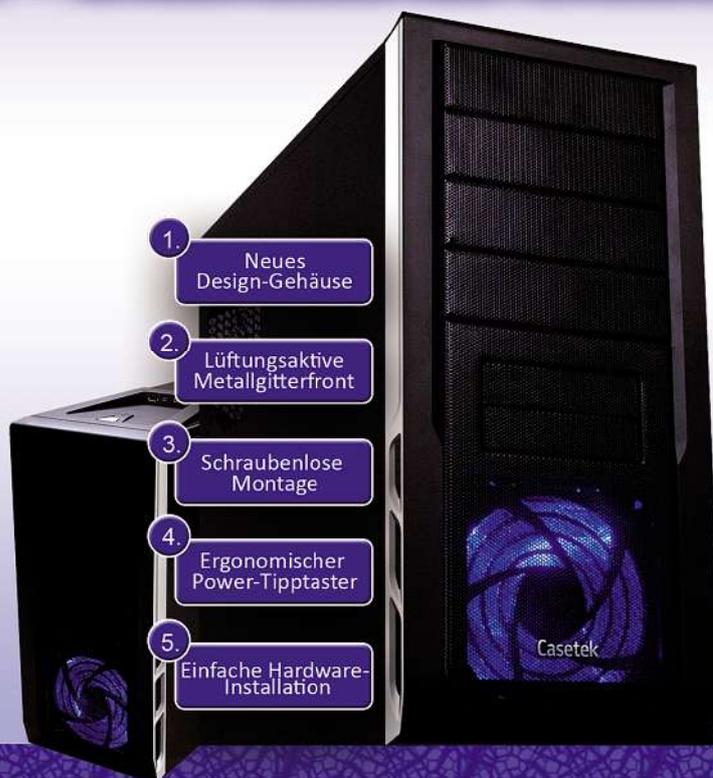
www.rasurbo.com

- ACTEBIS**  
actebis.de
- ASSMANN**  
assmann.com
- DEVIL**  
EDV-DISTRIBUTION  
devil.de
- INGRAM MICRO**  
ingrammicro.de
- PNLtec**  
pnl-tec.de
- soft-carrier**  
Computerzubehör GmbH  
softcarrier.de

## NEU: Der Allrounder für Gaming bis Office!

# MOCANO X

proudly presented by  
**Casetek**

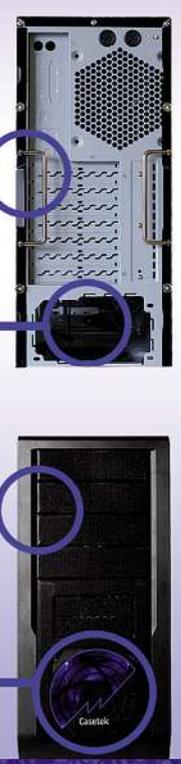


Zwei große, klappbare Tragegriffe für optimale Mobilität

Unten installierbares Netzteil für bessere Kühlung und air flow

Komplette Metallgitterfront  
Starkes Design, bessere Kühlung

Integrierter, leiser 120 mm Lüfter  
Blaue LED-Beleuchtung an/ausschaltbar





# alpha

## flepo alpha

### Flepo miniPC alpha

Unser neuestes Modell der Flepo miniPC Reihe. Nach dem miniPC1, 2/2+, 3/3+ und 4 folgt nun der alpha. Neues Design, neue Technik und natürlich ein neuer Preis lassen den alpha von der üblichen Produktreihe abheben. Erstmals hat der alpha jetzt eine optische Schnittstelle und verfügt über zwei GigaBit LAN-Ports.

Neu ist auch, dass der alpha nun mit einer SATA-Festplatte arbeitet. Das Gehäuse ist komplett aus Aluminium und dient somit auch als Kühlkörper. Wie auch bei seinen Vorgängern, ist der alpha komplett lüfter- und geräuschlos. Die maximale Verbrauch liegt bei ca. 10W.

- Prozessor: AMD Geode LX800 500MHz
- Chipsatz: CS5536
- Speicher: max. 1024MB (nur ein Slot)
- LAN Schnittstelle: 2 x RJ45 10/100/1000 BASE-TX Auto MDI/MDI-X
- HDD Schnittstelle: SATA
- VGA SUB-D out: max. 1920 x 1440 (16:9 wird unterstützt)
- miniPCI slot: 1
- USB Schnittstelle: USB 2.0 host port x4 (2xFront, 2xRear)
- Audio out: Line, SPDIF
- Audio in: Mic
- Schnittstellen: 2 x seriell, 1 x parallel
- Abmessungen (H/B/T): 166 x 52 x 137mm
- Gewicht: 1.0 kg
- Die Stromversorgung erfolgt über ein externes Netzteil (inkl.).

- Art. 120703 - 512MB - Barebone - **208,00 EUR**
- Art. 120704 - 512MB - 80GB SATA HDD - MS Windows XP Home - **308,00 EUR**
- Art. 120705 - 512MB - 160GB SATA HDD - MS Windows XP Pro - **352,00 EUR**
- Art. 120700 - 1024MB - Barebone - **230,00 EUR**
- Art. 120706 - 1024MB - 80GB SATA HDD - MS Windows XP Home - **330,00 EUR**
- Art. 120707 - 1024MB - 160GB SATA HDD - MS Windows XP Pro - **372,00 EUR**



### Vorinstalliert mit Original Microsoft® Software.



Es gelten unsere AGB. Preise netto zzgl. MwSt. und Versand ab Lager Germering. Irrtum vorbehalten.



## PURE POWER IN DISTRIBUTION

**ALLDIS Computer GmbH**  
 Maistraße 4-6 - 82110 Germering  
 Tel.: 089 - 894 224 44 - Fax: 089 - 894 224 98  
 www.alldis.de - sales@alldis.de

Hyrican® empfiehlt Windows Vista® Home Premium

# Erleben Sie maximierte Leistung.

Hyrican PCs mit dem Intel® Core™ i7 Prozessor.



## Hyrican PC PCK03048

- Intel® Core™ i7 Prozessor 920 (8 MB Cache, 2,66 GHz)
- Original Microsoft® Windows Vista® Home Premium 64 Bit
- Mainboard Pegatron IPMTB-GS mATX
- 3 GB DDR-3 RAM PC1333
- 320 GB S-ATA II
- Multiformat DVD-Brenner
- VGA PCI-Express NVIDIA GeForce 9600GT 512MB
- Minitower (2x5,25", 1x3,5", 1x3,5" intern) silber schwarz, inkl. 550 Watt Netzteil
- Maus Optical Wheel schwarz USB
- Tastatur Multimedia schwarz USB

HEK € 826,-

## Hyrican PC PCK03049

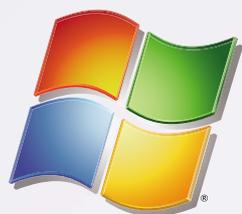
- Intel® Core™ i7 Prozessor 920 (8 MB Cache, 2,66 GHz)
- Original Microsoft® Windows Vista® Home Premium 64 Bit
- Mainboard Pegatron IPMTB-GS mATX
- 6 GB DDR-3 RAM PC1333
- 500 GB S-ATA II
- Multiformat DVD-Brenner
- VGA PCI-Express NVIDIA GeForce 9800GT 512MB
- Minitower (2x5,25", 1x3,5", 1x3,5" intern) silber schwarz, inkl. 550 Watt Netzteil
- Maus Optical Wheel schwarz USB
- Tastatur Multimedia schwarz USB

HEK € 895,-

## Hyrican PC PCK03050

- Intel® Core™ i7 Prozessor 920 (8 MB Cache, 2,66 GHz)
- Original Microsoft® Windows Vista® Home Premium 64 Bit
- Mainboard Pegatron IPMTB-GS mATX
- 6 GB DDR-3 RAM PC1333
- 750 GB S-ATA II
- Multiformat DVD-Brenner
- VGA PCI-Express ATI Radeon HD4870 1GB
- Minitower (2x5,25", 1x3,5", 1x3,5" intern) silber schwarz, inkl. 550 Watt Netzteil
- Maus Optical Wheel schwarz USB
- Tastatur Multimedia schwarz USB

HEK € 964,-



Windows Vista®  
Home Premium

Heben Sie Grenzen auf:  
Entdecken Sie Windows Vista®.



Alle Preise verstehen sich netto/netto zzgl. der MwSt. und Versandkosten ab Lager Kindelbrück. Irrtümer, Preisänderungen und Zwischenverkauf vorbehalten. Preise vorbehaltlich Urheberrechtsabgabe. Lieferung nur solange Vorrat reicht. Auf diese Preise können keine weiteren Abzüge gewährt werden! Alle Angaben sind unverbindlich, die technischen Angaben entsprechen den Herstellerangaben. Alle Markennamen sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Eigentümer. Keine Haftung und Gewähr bei unzutreffenden Informationen, fehlerhaften und unterbliebenen Eintragungen. Pentium, Pentium Inside, Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern.

Hyrican Informationssysteme AG • Kalkplatz 5 • 99638 Kindelbrück  
Telefon 036375 / 513-0 • Fax 036375 / 513-18  
vertrieb@hyrigan.de • www.hyrigan.de



## FUJIFILM

### Fujifilm FinePix F200EXR

#### 12 Megapixel Digitalkamera

Mit dem 12 Megapixel Super CCD EXR, einem neu entwickelten EXR-Prozessor und dem hochwertigen FUJINON Objektiv mit 5-fachem Zoom verfügt die F200EXR über eine Ausstattung, die für eine Kompaktkamera kaum noch Wünsche offen lässt.

- Objektiv mit 5-fach optischem Zoom
- Dualer Bildstabilisator
- Empfindlichkeit bis zu ISO 12.800
- 3"-LC-Display
- Videoclip-Aufnahme
- EXR-Modus mit automatischer Motiverkennung
- Gesichtserkennung
- 48 MB interner Speicher
- unterstützt SD(HC)- und xD-Karten
- USB 2.0
- in Silber und Schwarz erhältlich



**273,90**

### Fujifilm FinePix S1500

#### 10 Megapixel Superzoom Digitalkamera

- Objektiv mit 12-fach optischem Zoom
- Dualer Bildstabilisator
- Empfindlichkeit bis zu ISO 6.400
- 2,7"-LC-Display
- Videoclip-Aufnahme
- Gesichtserkennung
- 23 MB interner Speicher
- unterstützt SD(HC)-Karten
- USB 2.0



**193,90**

### Fujifilm FinePix A150

#### 10 Megapixel Digitalkamera

- Objektiv mit 3-fach optischem Zoom
- Empfindlichkeit bis zu ISO 1.600
- 3"-LC-Display
- Videoclip-Aufnahme
- Gesichtserkennung
- 20 MB interner Speicher
- unterstützt SD(HC)-Karten
- USB 2.0
- in Silber und Schwarz erhältlich



**84,90**

[www.maxcom.de](http://www.maxcom.de)

Computer  
**Reseller News**  
**2009**  
**EXCELLENT**  
**DISTRIBUTOR**

**MAXCOM EDV Vertriebs GmbH**  
01187 Dresden Bamberger Straße 7  
Telefon: 0351 - 473 88 0  
Telefax: 0351 - 472 49 80

**MAXCOM Computer Systems Deutschland GmbH**  
40885 Ratingen  
Breitscheider Weg 168-170  
Telefon: 02102 - 398 410  
Telefax: 02102 - 398 419

abit

amw

ANEMANN  
energy

ARCHOS

AC  
ARCTIC COOLING

ASRock

ASUS

Canon

Casetek

FOXCONN  
THE ART OF MORE

FUJIFILM

FUJITSU

GIGABYTE  
TECHNOLOGY

Gyratlon

Hauptauge!

MS-TECH

Nikon

OLYMPUS

PLEXTOR

PNY  
TECHNOLOGIES

PURE  
DIGITAL

SCM  
MICROSYSTEMS

SENNHEISER  
COMMUNICATIONS

Sharkoon

Shuttle

PARKLE

TOSHIBA

ZALMAN

# LC-POWER

WWW.LC-POWER.COM

## LC-PRO-35BS3

SATA zu USB



## LC-PRO-35BE3

SATA zu eSATA / USB



USB Port  
DC Input

### USB 2.0 High-Speed-Interface

Dateneingabe-/Ausgabe-Interface: USB 2.0  
Festplattengröße: 3,5" SATA  
Dateiformat: NTFS, FAT32  
USB-Lese-/Schreibgeschwindigkeit: 45MB/s max.  
(abhängig von der genutzten Hardware)  
Systemvoraussetzung: Windows 2000/XP/Vista



USB cable



Adaptor

### eSATA & USB 2.0 High-Speed-Interface

Dateneingabe-/Ausgabe-Interface: eSATA & USB 2.0  
Festplattengröße: 3,5" SATA  
Dateiformat: NTFS, FAT32  
USB-Lese-/Schreibgeschwindigkeit: 45MB/s max.  
eSATA-Lese-/Schreibgeschwindigkeit: 100MB/s max.  
(Werte abhängig von der genutzten Hardware)  
Systemvoraussetzung: Windows 2000/XP/Vista



eSATA-SATA



eSATA cable



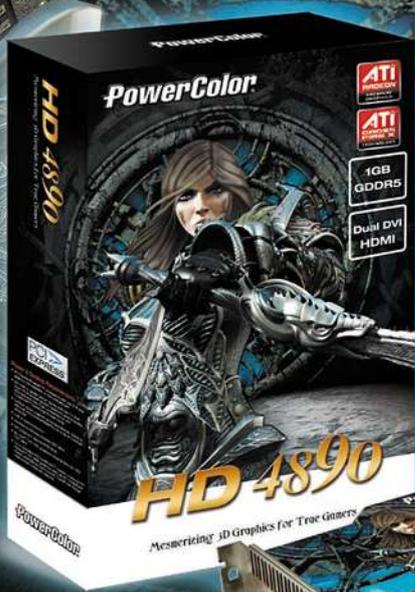
USB cable



Adaptor



e-SATA Port  
USB Port  
DC Input



## HD 4890

- Video Memory** : 1GB GDDR5
- Engine Clock** : 850MHz
- Memory Clock** : 975Mhz (3.9Gbps)
- Memory Bandwidth** : 256-bit
- DirectX® support** : 10.1



## HD 4870

- Video Memory** : 1GB / 512MB GDDR5
- Engine Clock** : 770MHz
- Memory Clock** : 900Mhz (3.6Gbps)
- Memory Bandwidth** : 256-bit
- DirectX® support** : 10.1



## PC HD 4850

- Video Memory** : 1GB GDDR3
- Engine Clock** : 665MHz
- Memory Clock** : 950Mhz x2
- Memory Bandwidth** : 256-bit
- DirectX® support** : 10.1



## SCS3 HD 4650

- Video Memory** : 512MB DDR2
- Engine Clock** : 600MHz
- Memory Clock** : 400Mhz x2
- Memory Bandwidth** : 128-bit
- DirectX® support** : 10.1



Manufacturer

**TUL** TUL Corporation  
WWW.TUL.COM.TW

Distributor

**TP POWERTECH**  
ELECTRONICS GMBH

Am Schimmershof 7 40880 Ratingen  
Tel: +49-2102-43970 Fax: +49-2102-439711  
E-mail: info@powertech-electronics.de  
Internet: www.powertech-electronics.de

Jetzt testen!

Ihre Netzwerkkunden lesen und arbeiten mit Network Computing.

Halten Sie Ihr Wissen aktuell!

Als Bezieher der Computer Reseller News erhalten Sie

25% Rabatt

Sparen Sie so über 25,- Euro.



network Computing Tests · Trends · Technik für CIOs · CTOs · CSOs

Tests - Trends - Technik für CIOs - CTOs - CSOs

ERSCHEINT MONATLICH

Zwei Ausgaben kostenlos und unverbindlich kennen lernen.

So überzeugt Network Computing

- Lösungsorientierte Berichterstattung
→ Tipps und Tricks zu allen Netzwerkproblemen
→ Über 250 Produkttests in dem weltweit größten Testverband REAL-WORLD LABS™ geben Investitions- und Entscheidungssicherheit
→ Workshops zu wichtigen Systemen
→ Abonnenten erhalten alle Network Computing Sonderhefte zu Schwerpunktthemen kostenlos und frei Haus
→ kostenloser E-Mail Newsletter

Ja, ich möchte zwei Ausgaben der NETWORK COMPUTING ganz unverbindlich probelesen.

Form fields for Firma, Abteilung, Name, Vorname, Beruf, Straße, PLZ, Ort, Telefon, Fax, and E-Mail.

Gewünschte Zahlungsweise

- Bequem durch Bankeinzug, Gegen Rechnung, Kreditkarte

Form fields for BLZ, Kontonummer, Geldinstitut, Kreditkarte, Kreditkartennummer, Datum, Unterschrift, and AN039.

Ja, ich möchte den kostenlosen E-Mail Newsletter erhalten.

Coupon einsenden oder faxen an: +49(0)8121-95-1508

CSJ - NETWORK COMPUTING Postfach 14 02 20 80452 München mail cmp-weka@csj.de fax +49 (0)8121-95-1508 fon +49 (0)89-20 95 91 93

CMP-WEKA ist eines der führenden integrierten Medienunternehmen Deutschlands. Wir bieten Informations- und Marketingservices für den gesamten IT-Markt.

www.networkcomputing.de www.crn.de www.informationweek.de www.cmp-weka.de



Bitte senden Sie mir die beiden nächsten Ausgaben der NETWORK COMPUTING kostenlos zu. Wenn mich NETWORK COMPUTING überzeugt und ich nicht innerhalb von 10 Tagen nach Erhalt der zweiten kostenlosen Ausgabe schriftlich abbestelle, liefern Sie mir die Zeitschrift zum Jahresbezugspreis von € 101,10 (Studenten € 88,50) inkl. MwSt. und Versand im Inland (Ausland € 131,95 / Studenten € 114,-). Das Abo kann jederzeit ohne Angabe von Gründen schriftlich beim Abo-Service CSJ - NETWORK COMPUTING gekündigt werden. Wird das Abonnement nicht gekündigt, so verlängert es sich um ein weiteres Jahr.

## PLZ-Bereich 0

### **Titel: Computer-Backup-Dienste**

**Ort:** 03000 Cottbus

**Verfahren:** Lieferauftrag

**Inhalt:**

Das Backup- und Archivierungssystem soll durch eine zusätzliche Tape Library (IBM 3584), Plattenspeicherplatz (DS 5300) und TSM-Server (p520) ausgebaut werden. Die vorhandene Installation (IBM 3494, DS4800, M80) soll durch den Ersatz des TSM-Servers modernisiert und gleichzeitig durch eine räumlich getrennte zweite Installation ergänzt werden. Installations-, Konfigurations- und Integrationsleistungen sind Bestandteil des Vorhabens.

**Ausführungsfrist:** keine Angaben

**Anforderung/Bewerbung:** 14.4.2009

**Angebotsfrist:** 12.6.2009

### **Titel: Fernsehkameras**

**Ort:** 04000 Leipzig

**Verfahren:** Lieferauftrag

**Inhalt:**

13 Stück – Kameras, incl. Zubehör  
9 Stück – Viewfinder (5 Zoll), incl. Blende

**Ausführungsfrist:** keine Angaben

**Anforderung/Bewerbung:** 6.5.2009

**Angebotsfrist:** 12.5.2009

## PLZ-Bereich 1

### **Titel: Abschluss eines Liefervertrages über Headsets und Verstärkern**

**Ort:** 10704 Berlin

**Verfahren:** öffentliche Ausschreibung

**Inhalt:**

Kauf und Lieferung von:

154 Headsets Fabrikat GN Netcom, davon 50 optional

16 Verstärker Fabrikat GN Netcom, davon 15 optional

**Ausführungsfrist:** 1.6.2009 – 31.12.2009

**Anforderung/Bewerbung:** 22.4.2009

**Angebotsfrist:** 29.4.2009

### **Titel: Computer**

**Ort:** 11011 Berlin

**Verfahren:** offenes Verfahren

**Inhalt:**

500 Notebooks und Ersatzteile

(zzgl. 30%-iger Nachbeschaffungsoption)

950 Arbeitsplatz-PCs und Ersatzteile (zzgl. 20%-iger Nachbeschaffungsoption)

**Ausführungsfrist:**

bis 28.2.2010

**Anforderung/Bewerbung:** 20.4.2009

**Angebotsfrist:** 11.5.2009

### **Titel: Programmierleistungen**

**Ort:** 11011 Berlin

**Verfahren:** offenes Verfahren

**Inhalt:**

Support-, Administrations- und Programmierleistungen für Oracle- und MySQL-Datenbanken

**Ausführungsfrist:** keine Angaben

**Anforderung/Bewerbung:** 22.4.2009

**Angebotsfrist:** 11.5.2009

## PLZ-Bereich 2

### **Titel: Netzkomponenten**

**Ort:** 20000 Hamburg

**Verfahren:** Lieferauftrag

**Inhalt:**

Lieferung von 228 Stk. Medienwandler  
24 Port 100 Base TX – 100 Base FX

**Ausführungsfrist:** 1.7.2009 – 31.12.2009

**Anforderung/Bewerbung:** 12.5.2009

**Angebotsfrist:** 19.5.2009

### **Titel: Feuerwehrfunkausrüstung**

**Ort:** 21376 Salzhausen

**Verfahren:** öffentliche Ausschreibung

**Inhalt:**

Lieferung von Feuerwehrfunkausrüstung für bis zu 3 Kommunen

**Ausführungsfrist:** bis 5.6.2009

**Anforderung/Bewerbung:** keine Angaben

**Angebotsfrist:** 14.4.2009

### **Titel: Kopierer und Drucker**

**Ort:** 26789 Leer

**Verfahren:** öffentliche Ausschreibung

**Inhalt:**

Erneuerung der Kopierer-Infrastruktur und Optimierung der Drucker-Infrastruktur

**Ausführungsfrist:** ab 1.7.2009

**Anforderung/Bewerbung:**

keine Angaben

**Angebotsfrist:** 22.4.2009

## Auftraggeber veröffentlichen kostenlos

### **Auftraggeber:**

Öffentliche, gewerbliche oder private Auftraggeber können ihre Ausschreibungen kostenlos veröffentlichen oder zur Angebotsabgabe auffordern (öffentlich / beschränkt). Die Suche nach Kooperationen / Partnerschaften oder nach geeigneten SUB-Unternehmen im IT-Bereich wird kinderleicht.

### **Auftragnehmer:**

IT-Unternehmen können das Mandaport Ausschreibungsportal für ca. zwei Monate ausprobieren. Dabei entfällt die sonst übliche Anschaltgebühr.

Sie erhalten täglich eine E-Mail mit Hinweisen auf genau die neuen Ausschreibungen, die ein individuell erarbeitetes Suchprofil aus unseren Datenbeständen ermittelt. Ein Eintrag in die Bieterdatenbank lohnt! Auftragnehmer werden hier von Auftraggebern gesucht und gefunden und zur Abgabe von Angeboten aufgefordert.

**Mandaport GmbH**  
Springerstraße 3, 04105 Leipzig  
Tel. 0341 5503-151, Fax 0341 5503-168  
[www.mandaport.de](http://www.mandaport.de)

Gebühren für kostenpflichtige Blätter wie z. B. Deutsches Ausschreibungsblatt trägt der Auftraggeber selbst.

## PLZ-Bereich 3

### **Titel: Betriebsüberwachungssystem**

**Ort:** 30000 Hannover

**Verfahren:** Lieferauftrag

**Inhalt:**

Lieferung, Montage und Inbetriebnahme eines Betriebshof-Managementsystems (BMS)

**Ausführungsfrist:** 1.11.2009 – 30.6.2010

**Anforderung/Bewerbung:** keine Angaben

**Angebotsfrist:** 16.4.2009

### **Titel: EDV- Ausrüstung**

**Ort:** 38440 Wolfsburg

**Verfahren:** offenes Verfahren

**Inhalt:**

Lieferung von

1.200 Pc Midi Tower

500 17-Zoll-Monitore

500 19-Zoll-Monitore

**Ausführungsfrist:** 1.7.2009 – 30.6.2011

**Anforderung/Bewerbung:** 12.5.2009

**Angebotsfrist:** 19.5.2009

## PLZ-Bereich 4

### **Titel: Teilerneuerung des Speichersystems**

**Ort:** 40000 Düsseldorf

**Verfahren:** öffentliche Ausschreibung

**Inhalt:**

Die Verwaltung des Landtags Nordrhein-Westfalen betreibt für die zentrale Datenspeicherung sowie die Datensicherung ein Speichersystem der Firma NetApp. Aus Altersgründen soll eine Teilerneuerung des Systems vorgenommen werden. Dafür ist die Beschaffung von 2 Geräten, sowie die erforderliche

Software und Softwarepflege notwendig.

**Ausführungsfrist:** keine Angaben

**Anforderung/Bewerbung:** 15.4.2009

**Angebotsfrist:** 21.4.2009

### **Titel: HP LAN-Komponenten**

**Ort:** 40225 Düsseldorf

**Verfahren:** öffentliche Ausschreibung

**Inhalt:**

HP LAN-Komponenten (Switche und GBIC-Module mit Zubehör)

**Ausführungsfrist:** keine Angaben

**Anforderung/Bewerbung:** 26.4.2009

**Angebotsfrist:** 27.4.2009

### **Titel: Zentralrechner**

**Ort:** 42000 Wuppertal

**Verfahren:** Lieferauftrag

**Inhalt:**

Lieferung sowie Aufbau, Installation und Konfiguration von sechs Power 6 AIX-Servern gemäß näheren Spezifikationen der Leistungsbeschreibung. Lieferung der Verkabelung, Hardware-Wartung und Softwarepflege. Der Auftragnehmer hat zusätzlich bei der Implementierung und beim Betrieb zu unterstützen sowie Mitarbeiter zu schulen.

**Ausführungsfrist:** ab 10.6.2009

**Anforderung/Bewerbung:** 30.4.2009

**Angebotsfrist:** 12.5.2009

### **Titel: Datenverarbeitungsgeräte (Hardware)**

**Ort:** 44000 Dortmund

**Verfahren:** Lieferauftrag

**Inhalt:**

Abrufrahmenvertrag über die Lieferung von ca. 3.100 Standard-PC-Systemeinheiten

ten sowie andere PC-Systemeinheiten und Zubehör

**Ausführungsfrist:** keine Angaben  
**Anforderung/Bewerbung:** 4.5.2009  
**Angebotsfrist:** 18.5.2009

## PLZ-Bereich 5

**Titel: Softwareprogrammierung und -beratung**

**Ort:** 53000 Bonn  
**Verfahren:** Dienstleistungsauftrag  
**Inhalt:**  
 Pflege und Weiterentwicklung der Verfahrenssoftware des EHUG-Ordnungsgeldverfahrens unter Einbeziehung der Pflege der Standardsoftwarekomponenten des eingesetzten DOMEA Government Content Management-Systems (GCM); Vervollständigung der Werkzeuge zur Systemüberwachung; Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Verfahrensbetrieb.  
**Ausführungsfrist:** keine Angaben  
**Anforderung/Bewerbung:** 29.5.2009  
**Angebotsfrist:** 5.6.2009

**Titel: Bereitstellung von DSL-Anschlüssen**

**Ort:** 53000 Bonn  
**Verfahren:** öffentliche Ausschreibung  
**Inhalt:**  
 Bereitstellung von DSL-Anschlüssen für insgesamt 71 Schulgebäude innerhalb des Stadtgebietes  
**Ausführungsfrist:** 1.10.2009 – 3.9.2010  
**Anforderung/Bewerbung:** keine Angaben  
**Angebotsfrist:** 22.4.2009

**Titel: Computeranlagen und Zubehör**

**Ort:** 53000 Siegburg  
**Verfahren:** Lieferauftrag  
**Inhalt:**  
 Abschluss einer Rahmenvereinbarung über die Lieferung von Einsteiger-Notebooks und Zubehör  
**Ausführungsfrist:** keine Angaben  
**Anforderung/Bewerbung:** 7.5.2009  
**Angebotsfrist:** 18.5.2009

## PLZ-Bereich 6

**Titel: IT-Dienste: Beratung, Software-Entwicklung, Internet und Hilfestellung**

**Ort:** 60000 Frankfurt am Main  
**Verfahren:** Lieferauftrag  
**Inhalt:**  
 Gegenstand des Vertrages sind die Forschung und Entwicklung (FE) eines verbundweiten, mandantenfähigen Hintergrundsystems für das eTicket Rhein-Main (vHGS) auf Grundlage der speziellen Anforderungen nach der VDV-KA und unter Berücksichtigung der komplexen Rahmenbedingungen eines hoch integrierten Verbundraums sowie dessen technischer Betrieb im Rahmen eines anschließenden Feldversuchs über eine dreijährige Erprobungs- und Bewährungsphase der erzielten Forschungsergebnisse im Praxistest. Darüber hinaus ist die Lieferung der Schreib/Lese-Einheiten zur Ausrüstung der Arbeitsplätze in den Vertriebsstellen im Leistungsgegenstand inbegriffen.  
**Ausführungsfrist:** 1.11.2009 – 30.4.2014  
**Anforderung/Bewerbung:** 5.5.2009  
**Angebotsfrist:** 12.5.2009

**Titel: Lieferung von Tinte und Toner**

**Ort:** 67000 Kaiserslautern  
**Verfahren:** öffentliche Ausschreibung  
**Inhalt:**  
 Belieferung mit Tinte und Toner unter Einrichtung eines eigenen Web-Shops, Abholung der Leerkartuschen  
**Ausführungsfrist:** 1.7.2009 – 28.2.2011  
**Anforderung/Bewerbung:** 14.4.2009  
**Angebotsfrist:** 20.4.2009

## PLZ-Bereich 7

**Titel: Speichersystem**

**Ort:** 76344 Eggenstein-Leopoldshafen  
**Verfahren:** öffentliche Ausschreibung  
**Inhalt:**  
 Lieferung und technische Bereitstellung eines Speichersystems HDS Diskssystem USP VM und Anschluss per 3322 FiCon Express 4 SX an bestehenden IBM-Rechner z 9 (Detailbeschreibung auf Anfrage)  
**Ausführungsfrist:** bis 30.4.2009  
**Anforderung/Bewerbung:** 9.4.2009  
**Angebotsfrist:** 20.4.2009

**Titel: Hardware für Zentralrechner**

**Ort:** 79000 Freiburg  
**Verfahren:** Dienstleistungsauftrag  
**Inhalt:**  
 Instandhaltung und Instandsetzung von Hardware und zugehöriger

Software im Bereich Großrechner und Open Systems

**Ausführungsfrist:** 1.7.2009 – 30.6.2012  
**Anforderung/Bewerbung:** 8.5.2009  
**Angebotsfrist:** 15.5.2009

**Titel: Diktiergeräte**

**Ort:** 79000 Freiburg  
**Verfahren:** Lieferauftrag  
**Inhalt:**  
 Los 1: 499 Stück Diktiergeräte und 310 Stück Wiedergabesets  
 Los 2: 111 Stück Sprachaufzeichnungsgeräte  
 Los 3: 49 Stück Diktiermikrofone  
 Los 4: 20 Stück Headsets  
**Ausführungsfrist:** ab 1.7.2009  
**Anforderung/Bewerbung:** 11.5.2009  
**Angebotsfrist:** 11.5.2009

**Titel: Lieferung von Beschriftungsgeräten**

**Ort:** 79104 Freiburg  
**Verfahren:** öffentliche Ausschreibung  
**Inhalt:**  
 Lieferung von Beschriftungsgeräten mit und ohne PC-Anschluss  
 1) 49 St. Beschriftungsgeräte mit PC-Anschluss  
 2) 73 St. Beschriftungsgeräte ohne PC-Anschluss  
 3) 68 St. Beschriftungsgeräte als Set ohne PC-Anschluss  
 4) 33 St. Beschriftungsgeräte zum Etikettendruck mit PC-Anschluss  
**Ausführungsfrist:** keine Angaben  
**Anforderung/Bewerbung:** 23.4.2009  
**Angebotsfrist:** 23.4.2009

## PLZ-Bereich 8

**Titel: Datenspeicherung**

**Ort:** 80000 München  
**Verfahren:** Lieferauftrag  
**Inhalt:**  
 Erweiterung des vorhandenen Storage-systems (EVA6000) durch ein neues Storage-system, die Erweiterung der vorhandenen Lösung sowie durch Storage Server Cluster, welches die Fileservices bereitstellt  
**Ausführungsfrist:** bis 15.6.2009  
**Anforderung/Bewerbung:** keine Angaben  
**Angebotsfrist:** 13.4.2009

## PLZ-Bereich 9

**Titel: Kommunikationsanlage**

**Ort:** 90000 Nürnberg  
**Verfahren:** Lieferauftrag  
**Inhalt:**  
 Für die Integrierte Leitstelle sind die leitstellentechnischen Einrichtungen von Einsatzleitsystem und Kommunikationssystem mit Subsystemen mit insgesamt 15 Einsatzleitplätzen (ELP), 1 Lagedienstführerplatz (LDF), 1 Polizeiarbeitsplatz (POL), 10 Ausnahmeabfrageplätzen (AAP), 5 Systembetreuerplätzen (SBP), 1 Besprechungsinformationsplatz (BIP), 4 Verwaltungsarbeitsplätzen (VAP), 6 Rückfall-Einsatzleitplätzen (R-ELP), 4 Rückfall-Ausnahmeabfrageplätzen (R-AAP) sowie 6 Not-Einsatzleitplätzen (N-ELP) betriebsfertig zu beschaffen – einschließlich Wartungsvertrag.  
**Ausführungsfrist:** keine Angaben  
**Anforderung/Bewerbung:** 30.4.2009  
**Angebotsfrist:** 18.5.2009

**Titel: Rahmenvertrag über Faxgeräte und Verbrauchsmaterial**

**Ort:** 90478 Nürnberg, Mittelfranken  
**Verfahren:** öffentliche Ausschreibung  
**Inhalt:**  
 Rahmenvertrag über Faxgeräte und Verbrauchsmaterial sowie Abruf (inkl. Lieferung) von ca. 700 Laser- bzw. LED-Faxgeräten für Normalpapier (stand alone), inkl. einer Grundausstattung an Verbrauchsmaterial und die Verschleißteile mit anzubieten.  
**Ausführungsfrist:** 2.6.2009 – 31.5.2011  
**Anforderung/Bewerbung:** keine Angaben  
**Angebotsfrist:** 23.4.2009

**Titel: Farbbildmonitore**

**Ort:** 93000 Regensburg  
**Verfahren:** Lieferauftrag  
**Inhalt:**  
 Abschluss einer Rahmenvereinbarung über den Kauf von über 6.000 Monitore in 48 Monaten  
**Ausführungsfrist:** keine Angaben  
**Anforderung/Bewerbung:** 11.5.2009  
**Angebotsfrist:** 20.5.2009

Preisverfall um bis zu 19 Prozent

# Festplatten: gutes erstes Quartal

Noch kommt der Harddisk-Markt mit einem blauen Auge durch die weltweite Wirtschaftskrise. Vor allem hierzulande sind keine Auswirkungen spürbar. Das Q1-Ergebnis liegt über dem Vorjahres. Inwieweit sich die allgemeine Drosselung der Produktion auf die Preise auswirkt, ist noch unklar. Zurzeit sind die HEKs auf dem Weg zu neuen Tiefständen.



karl.froehlich@crn.de

Im Vergleich zur ersten Märzwoche liegt der Wertverlust von 3,5-Zoll-Festplatten mit SATA-Schnittstelle bei drei bis 19 Prozent. Bei 2,5-Zoll-Drives haben die HEKs im Schnitt um rund neun Prozent nachgegeben. Insgesamt ist die Branche mit dem Harddisk-Geschäft im ersten Quartal sehr zufrieden, vor allem in Anbetracht der wirtschaftlichen Lage. »Grund für die besonders guten ersten zwei Monate in diesem Jahr waren unter anderem die knappen Lagerbestän-

de im Fachhandel zum Jahresende 2008«, erläutert Regina Israel, Unternehmenssprecherin bei Seagate.

»Externe Laufwerke verkauften sich dieses Quartal sogar besser als im Vorjahresquartal«, erklärt Marc-Florian Gerken, Se-

## SAS-Platten dank Laufruhe, IOPS und Energieeffizienz gefragt

nior Manager Components bei Ingram Micro Distribution. »Bei internen Festplatten favorisieren die Käufer die 3,5-Zoll-Platten gegenüber den 2,5-Zoll-Platten, bei externen Drives geht der Trend wesentlich stärker zu 2,5 Zoll.«

»Wir sind mit dem ersten Quartal sehr zufrieden und konnten die Herstellerziele übererfüllen«, sagt auch Hormoz Vardeh, Team-Leiter Storage bei Actebis Peacock. »Durch die Krise wird allerdings auch das Festplattengeschäft negativ beeinflusst, wie beispielsweise durch geringere Kreditlinien der Kunden.«

Georg Dietsch, Direktor EMEA Storage Group bei Fujitsu Deutschland, sieht es ähnlich: »Externe 2,5-Zoll-Disks sind nach wie vor ein Renner, allerdings gab es durch die Finanzsituation und gekürzte Kreditlinien hier eine Umschichtung. Einige B-Brands haben starke Einbrüche, die von Markenherstellern wie Verbatim oder Toshiba aufgefangen wurden.«

Laut Seagate verkaufen sich im 2,5-Zoll-Bereich sowohl bei Fachhändlern als auch bei OEMs Laufwerke mit 320 GByte am bes-

ten. Aber auch 250 und 500 GByte gehören in der Distribution zu den Umsatzträgern. »160 GByte werden kaum noch eingesetzt«, sagt Fujitsu-Manager Dietsch. »400 GByte sind preislich gegenüber 320 und 500 GByte uninteressant.« Zwischen 400 und 500

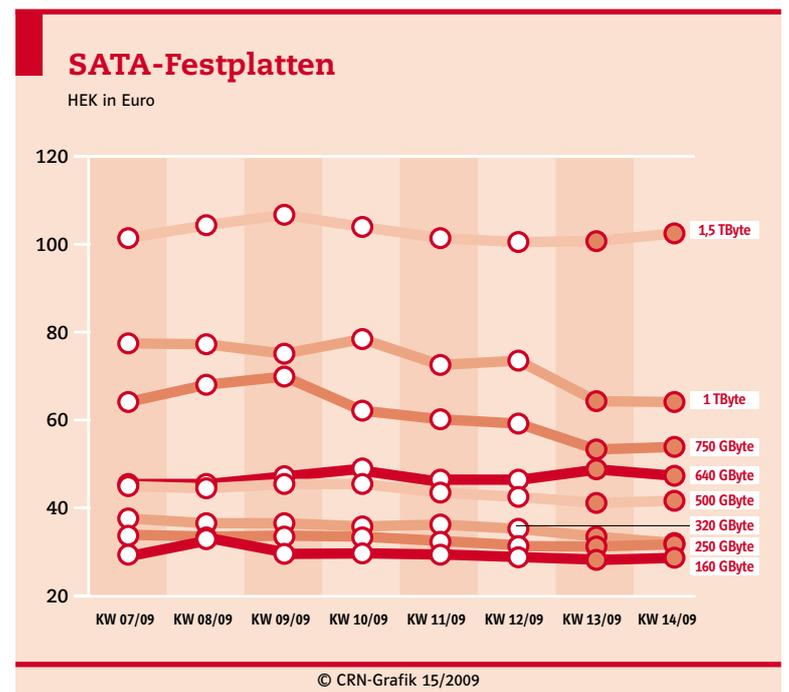
GByte liegen gerade mal fünf Dollar.

»Im Highend-Segment dominieren 73- und 146-GByte-Drives mit 15.000 Umdrehungen pro Minute«, konstatiert Seagate-Sprecherin Israel. »Trend: Kunden, die günstige SATA-Platten für Business-Critical-Applikationen kaufen, kehren zu Enterprise-Platten zurück.«

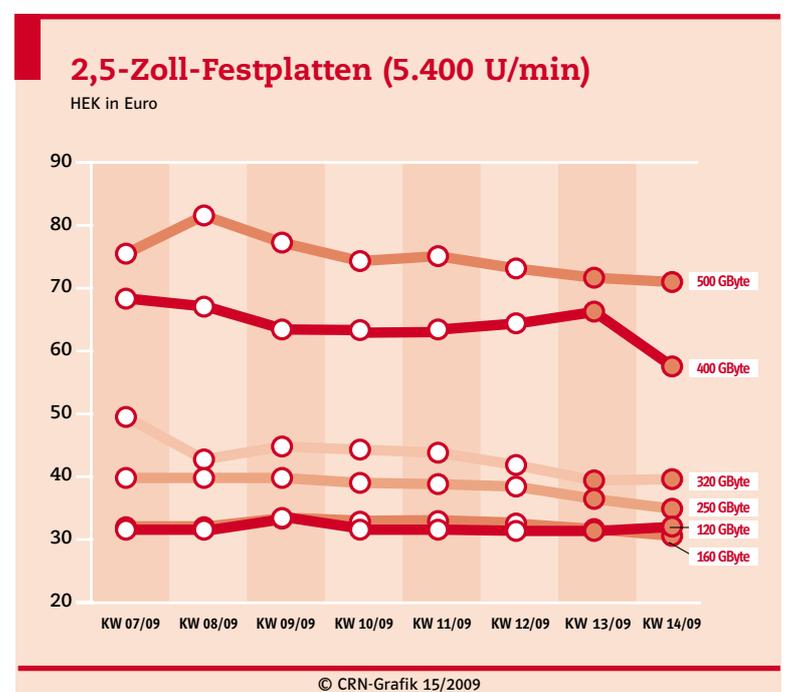
Gefragt sind auch SAS-Disks (Small-Form-Factor) mit 10.000 Umdrehungen pro Minute. »Hier zieht die Nachfrage insbesondere für Intels Modular-Systeme stark an«, stellt Dietsch fest. »Insbesondere das Thema Energieeffizienz, Laufruhe, IOPS und Anzahl der Spindeln pro Quadratflächeneinheit sind hier die Argumente.« Gut für den Fachhandel: Die Preise sind sehr stabil.

## Mögliche Allokation – Branche uneins

»In den kommenden Wochen rechnen wir mit einer stabilen Nachfrage bei gleichzeitig leicht fallenden Preisen«, sagt Ingram-Micro-Manager Gerken. »Verfüg-



Nach einem zwischenzeitlichen Preishoch erreichen nun auch Desktop-Platten mit 750 GByte neue Tiefstände



Seit Anfang März ist der HEK für 2,5-Zoll-Disks im Schnitt um neun Prozent gesunken

barkeitsprobleme erwarten wir nicht. Von einer Allokation ist zumindest derzeit nichts zu spüren – es bleibt abzuwarten, wie sich die Situation in den nächsten Wochen und Monaten entwickelt.«

»Wir rechnen mit einer Verknappung der Key-Kapazitäten speziell im externen Bereich sowie bei allen 2,5-Zoll-Laufwerken«, erwartet dagegen Actebis-Peacock-Manager Vardeh.

»Nachdem alle Hersteller die Produktion signifikant reduziert haben, das Preisniveau auf Höhe der Kosten beziehungsweise bereits darunter gefallen ist, sehen

wir gerade stabile Preise, mit leicht steigender Tendenz«, erklärt Fujitsu-Manager Dietsch. »Sollte die Nachfrage ansteigen und das Angebot übersteigen, werden die Preise anziehen.« Bei Fujitsu seien bereits Erhöhungen bei 250 und 320 GByte zu verzeichnen. Entscheidend wird sein, wie schnell der Markt aus den Osterferien zurückkehrt. ■

### Wir danken folgenden Unternehmen für die Unterstützung bei der CRN-Preisbeobachtung:

- Actebis Peacock GmbH
- Api Computerhandels GmbH
- B.Com Computer AG
- COS Distribution GmbH
- CTT AG
- Ecom GmbH
- Ingram Micro Distribution GmbH

Telefonnummern & Web-Adressen finden Sie unter [www.crn.de](http://www.crn.de)

**Kontakt:** Karl Fröhlich  
Alpenveilchenstraße 39  
80689 München  
Telefon 089 7400399  
[karl.froehlich@crn.de](mailto:karl.froehlich@crn.de)

## Inserentenverzeichnis

Actebis Peacock www.actebispeacock.de	5	Lancom Systems www.lancom.de	56	Ecom Electronic Components Trading	33
CMP-WEKA Verlag www.cmp-weka.de	21, 29, 50	LG Electronics Deutschland www.lge.de	15	Extra Computer	37
Datsec® Data Security www.datsec.de	25	Listan www.listan.de	19	Hyrican	46
Dell Computer www.dell.de	27	Wirecard Technologies www.wirecard.com	9	Jet Computer Products	38/39
G-Data Software www.gdata.de	2			Maxcom Computer Systems	47
Ingram Micro Distribution www.ingrammicro.de	17	<b>Reseller Market</b>		PNL-TEC	44
Intel www.intel.de	11, 13	Alldis Computer	45	Powertech Electronics	49
Kaspersky Labs www.kaspersky.com	7	Anders & Rodewyk	40	Primera Technology Europe	41
		Devil	32	SEH Computertechnik	36
				Siewert & Kau	34/35
				Silent Power Electronics	48
				Wave Computer	42/43

## Redaktionell erwähnte Firmen

1 & 1 Internet	18
Actebis Peacock	10, 22
Also	28
AP Automation	14
Cancom	1, 16
Combase	8
Compubase	25
Computer Compass	22
Deltatecc	19
Ebay	19
Euronics	10
FEC	31
GFT Inboxx	15
Hansenet	8
Hewlett-Packard	1, 12, 18
HP Procurve	31
Ingram Micro	22
Intel	30
Lexmark	28
Mio	16
Norman	31
NT plus	10, 28
Oki	1, 14
QSC	10
Samsung	30
SGI	8
Synaxon	17
Tech Data	22

## Impressum

**Chefredaktion:**  
Markus Reuter -1559  
verantwortlich für den redaktionellen Teil  
**Stellvertretende Chefredaktion:**  
Peter-August Schulte -1516  
**Bereichsleiter Redaktion:**  
Andreas Raum -1517  
**Chefin vom Dienst/Leitung Layout:**  
Andrea Fellmeth -1520  
**Redaktion:**  
Benjamin Blaume -1521  
Karena Friedrich -1515  
Dr. Joachim Gartz -1560  
Michael Hase -1525 (leitend)  
Dr. Matthias Hell -1551  
Nadine Kasszian -1640  
Wolfgang Kühn -1526  
Ulrike Wendel -1513  
Dr. Michaela Wurm -1561 (Chefreporterin)  
**Chefredakteur Online:**  
Martin Fryba -1557  
**Schlussredaktion:**  
Max Starl -1556  
**Ständige freie Mitarbeiter:**  
Karl Fröhlich,  
Michael Piontek -1568,  
**Korrespondenten Rhein-Ruhr:**  
Folker Lück 0211 29277-26, Elke Rekowski  
**Redaktionsassistent:**  
Christine Schelhorn -1511  
Namentlich gekennzeichnete Beiträge  
geben nicht unbedingt die Meinung  
der Redaktion wieder.  
**Manuskripteinsendungen:**  
Eingesandte Manuskripte müssen frei  
sein von Rechten Dritter. Sollten sie  
auch an anderer Stelle zur Veröffent-  
lichung oder gewerblichen Nutzung  
angeboten werden, so muss das  
angegeben sein. Für unverlangt einge-  
sandte Manuskripte, Hardware und  
Software wird keine Haftung übernom-  
men.  
**Art Direktion:**  
Silke Jakobi -1529  
**Layout/Grafik:**  
Willi Gründl, Jana Prikrylova,  
Sükran Soydemir  
**Web-Master:**  
Martin Joisten -1510  
**IT-Manager:**  
Edgar Schmitz -1552  
**Marketing Communications:**  
Thorsten Wowra -1538

**Anzeigenleitung:**  
Sandra Hanel -1574,  
Marc Adelberg (stellv.) -1572  
**Mediaberatung:**  
Amina Jemi -1570, Anja Löscher -1585,  
Tanja Macher -1576, Axel Noack -1591,  
Beate Rodler -1575,  
Christiane Wilhelm  
Verkaufsbüro Hamburg, 040 68267100  
**International Sales Manager:**  
Christian Hölscher -1563  
**Account Executives:**  
Ute Beyer -1577,  
Heike Ernst -1238,  
Angelika Ewerhardy -1587,  
Julia Gleißner -1571,  
Sonja Müller -1587,  
Martina Schiller -1553  
**Anzeigendisposition:**  
Eva Göbbel -1482, Julia Wettengl -1481  
**USA:**  
HUSON International Media  
Ralph Lockwood  
Tel. 001 408 879 6666, Fax 001 408 879 6669  
ralph@husonusa.com  
**UK:**  
HUSON International Media  
Gerry Rhoades-Brown  
Tel. 0044 1932-564999, Fax 0044 1932 564998  
gerryrb@husonmedia.com  
**Taiwan:**  
Transaction Media Limited  
Lydia Zheng  
Tel. +886 (2) 2708 7754  
Fax +886 (2) 2708 9914  
lydia@transactionmedia.com  
**Anzeigenpreise:**  
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 15  
vom Januar 2009  
**Leitung Vertrieb:**  
Marc Schneider -1509  
**Leitung Herstellung:**  
Marion Stephan -1442  
**Druckvorstufe:**  
Journalmedia  
Gruber Straße 46b, 85586 Poing  
Tel. 08121-7791-0  
**Druck:**  
L. N. Schaffrath  
Marktweg 42-50, 47608 Geldern  
**Urheberrecht:**  
Alle in Computer Reseller News  
erschiedenen Beiträge sind urheber-  
rechtlich geschützt.

Alle Rechte (Übersetzungen, Zweitverwertungen) vorbehalten. Reproduktionen, gleich welcher Art, sowie elektronische Auswertungen, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden, dass die verwendeten Bezeichnungen frei von gewerblichen Schutzrechten sind.  
**Haftung:**  
Für den Fall, dass in Computer Reseller News unzutreffende Informationen oder Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht.  
**Sonderdruckdienst:**  
Anfragen an Dominik Popp -1450  
© 2009 CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG  
**Geschäftsführung:**  
Jörg Mühle (Herausgeber),  
Shane Naughton, Kurt Skupin  
**Assistenz der Geschäftsleitung:**  
Cornelia Brosien -1501

**Bestell- und Abonnement-Service:**  
Computer Service E. Jost GmbH  
Postfach 14 02 20, 80452 München  
Tel. 089 20959193  
Fax 089 20028124  
cmp-weka@csj.de  
**Bezugspreise:** Cypypreis € 2,60  
Mengenabonnements für Firmen  
auf Anfrage. Telefon 08121 95-1509  
ISSN 1619-1102  
**Erscheinungsweise:**  
wöchentlich  
**CRN-Online-Datenservice:**  
www.crn.de/abo

So erreichen Sie die Redaktion:  
Telefon 08121 95-15 12  
Fax 08121 95-15 97  
E-Mail: crn@crn.de  
Anschrift des Verlages:  
CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG  
Gruber Straße 46a, 85586 Poing  
Tel. 08121 95-15 01, Fax 08121 95-1503





Der Jugend gehört die ITK-Zukunft - auch oder gerade, wenn es ums Feiern geht



Transformation vom Business an die Bar: Channel-Chef Hans-Dieter Wysuwa und Deutschland-Geschäftsführer Bernd Wagner, beide FTS, am Vorabend der Channel Trends + Visions



Channel Trends + Visions von Actebis Peacock und NT plus

# Atze bringt den »Pütt« zum Kochen

*martin.fryba@crn.de*

**Kurz nach Mitternacht der Höhepunkt: Der dauergewellte, 70er-Jahre-bebrillte Atze Schröder nimmt sie alle aufs Korn: Mütter und Väter aus Leidenschaft, den Distinguierten der Haute Cuisine, den pseudogrünen Wellness-Hotelier. Die Stimmung im Bochumer RuhrCongress war auf dem Siedepunkt. Und wer sich in der einen oder anderen Figur wiederfand, konnte beherzt lachen. Denn sich selbst nicht so wichtig nehmen und eine Currywurst als Kalbsschwanzessenz mit Périgord-Trüffelroulade servieren: Deshalb lieben wir die Menschen und ihre Events im Ruhrgebiet!**

Von wegen Messe unter Ausschluss des Südens: Andreas Bertz, GF Prisma-Elektronik aus Waiblingen bei Stuttgart, reiste mit seiner charmannten Frau an



Atze ätzend: Mutter-schutz schützt vor bösen Worten nicht



Vor allem die »Visions« auf der Messe hat man am besten mit geschlossenen Augen



TK-Reseller Thomas Pantazidis von Telunet fühlte sich in Bochum so richtig wohl



In Orchesterstärke versetzte die Pop-Soul-Band Jimmy Juice die Gäste in ihre Jugendzeit - die 70er Jahre



. . . c o n n e c t i n g   y o u r   b u s i n e s s

## Höchste Qualität! Für Ihr Business.



**NEU:** LANCOM 1711+ VPN  
Business-VPN-Router für professionelle Standortvernetzung.  
HEK (netto): 362,- EUR



**LANCOM 1811n Wireless**  
Business-VPN-Router mit High-Speed WLAN für professionelle Standortvernetzung.  
HEK (netto) 466,- EUR



**LANCOM L-315agn dual Wireless**  
Dual Radio Dual Band Access Point mit großer Flexibilität, Redundanz und hohen Durchsatzraten durch MIMO Technik.  
HEK (netto) 417,- EUR



**LANCOM Advanced VPN Client V2.1**  
Hochsicherer, verschlüsselter Firmenzugang von unterwegs mit integrierter Stateful-Inspection Firewall.  
HEK (netto) 77,- EUR

Frühjahr  
LANupdate  
2009

Jetzt anmelden!  
[www.lancom.de/lanupdate](http://www.lancom.de/lanupdate)

**LANCOM**  
Systems

[www.lancom.de](http://www.lancom.de) · Email: [vertrieb@lancom.de](mailto:vertrieb@lancom.de) · Fachhandelsinfoline: +49 (0)2405 49936-222